ÚNICO EMPRESAS CARTÃO PRÉ-PAGO

O CARTÃO CERTO **PARA GESTÃO CORRENTE DA SUA EMPRESA.**

No Banco Único há um cartão Certo para o pagamento de despesas correntes, salários ou mesmo despesas de representação. Por ser pré-pago, o cartão Certo pode ser carregado quando e com quanto quiser, garantindo-lhe total segurança, conforto e conveniência em todo o mundo. E porque a sua empresa tem necessidades únicas, o mais certo é falar connosco.

www.bancounico.co.mz

EDITORIAL

PELOS FUNCIONÁRIOS E DIRECÇÃO GERAL

FERRAMENTA **DE TRABALHO** PARA AS PME

Apesar das chuvas e dos cenários dramáticos de desespero e prejuízos que as chuvas estão a criar em alguns pontos do país, começamos o ano de 2015, com expectativa, esperança e sempre motivados na asserção de que *"como país podemos e somos capazes"*.

Colocamos-lhe nas mãos esta edição da revista "PME Moçambicana", não como mais uma tiragem com formato e conteúdo, mas acima de tudo, por constituir uma ferramenta que de forma simples, mas profundamente técnica, consegue trazer o espectro real de um conjunto de Pequenas e Médias Empresas nacionais e moçambicanas sustentado por uma análise económica que tem respaldo no estudo "PME em Moçambique: Oportunidades e Desafios".

Vinte e três Pequenas e Médias empresas do conjunto das 344 PME's que participaram na edição 2014 da pesquisa "100 Melhores PME, edição 2014", que, calcoreadas em visitas nas oito Províncias do Norte, Centro e Sul do país, constituem a base para perceber a sua cultura e *modus operandi,* os constranguimentos, o seu ambiente, os seus receios, a sua estrutura, os seus sonhos, o seu esforço e capacidade de empreendeder.

Nada retira, a conclusão enfática de que Moçambique é um país de Pequenas e Médias empresas, e são elas o motor e pilar estruturante da economia. As Pequenas e Médias empresas são o futuro do país. É oportuna a existência e o papel do IPEME como entidade pública de promoção e desenvolvimento das Pequenas e Médias. OPS a elas porque perseguem Objectivos, vivem buscando a Produtividade e pretendem ser a referência a partir do Sucesso alcançado.

Esta revista coloca acento tónico da moçambicanidade como elemento de identidade e não factor de descriminação da Pequena e Média empresa, enuncia o risco e desafios da competitividade da Pequena e Média empresa moçambicana no contexto da SADC, através da Ordem de Contabilista e Auditores de Moçambique concentra-nos sobre a necessidade da estruturação empresarial como veia de vitalidade das Pequenas e Médias Empresas e, pela USAID/SPEED, único parceiro da mesma, não só temos uma abordagem económica mas como também faz jus À possibilidade proporcionada de termos um instrumento distinto de leitura nas mãos. Vais apreciar e contamos com as suas críticas.

OPS! Aceite esta revista como nosso presente e forma de dizer e desejar-lhe um próspero e triunfante ano de 2015.

Claire Mateus Zimba

PME MOÇAMBICANA

Propriedade: IPEME (Instituto de Promoção às Pequenas e Médias Empresas)

Projecto financiado: USAID/SPEED

Estudo e Consultoria: Baker Tilly Moçambique

Director Geral: Claire Zimba (IPEME)

Director Executivo: Manuel Chicane (IPEME)

Directora Editorial: Helga Nunes (Mozmedia)

Directoras Comerciais: Amália Ngoca (IPEME: maly.ngoca11@gmail.com) / Neusa Simbine (Mozmedia: neusa.simbine@mozmedia.co.mz)

Design Gráfico: Arlindo Magaia (Mozmedia)

Redacção e Colaboradores: Belizário Cumbe; Eleutério Mabjaia; Mário Sitoe; Pedro Lopes; Sérgio Mabombo

Fotografias: Gildo Mugabe; Zein Hassan

Nº Registo:

// QUAL O FUTURO DA INDÚSTRIA MOÇAMBICANA? P. 38

A USAID teceu um comentário sobre o futuro da indústria no país e considera que é um sector ainda pequeno e de baixa tecnologia, exceptuando o caso da indústria extractiva e de alguns mega-projectos.

38-39

"A CONCORRÊNCIA É **INTENSA E CONTINUARÁ** ASSIM"

O vice-presidente da Ordem dos Contabilistas e Auditores de Moçambique, Abel GuaiaGuaia, abre o véu sobre as potencialidades da área que representa para a boa gestão das organizações, num mercado caracterizado pela competitividade.

23

A IMPORTÂNCIA DA **CONTABILIDADE ORGANIZADA**

De acordo com o bastonário da OCAM, Mário Sitoe, a contabilidade torna-se por excelência um repositório que confere memória às empresas, e que permite planear, organizar, liderar, controlar e avaliar.

23

// CASO DE ESTUDO P. 09

49

Com as atenções voltadas para o meio rural moçambicano, a Collins Sistemas de Água providencia soluções de abastecimento e gestão de abastecimento de água, saneamento e drenagem. A Collins foi distinguida em 2014 como PME Inovação pela iniciativa '100 Melhores PME'.

// MAIS VALIA P. 18

55

O livro de Oldemiro Belchior, foi escrito com os olhos postos na problemática do financiamento das PME. A obra será editada pela Texto Editores e apoiada pelo IPEME. Claire Zimba, director geral do IPEME, fala sobre um instrumento de trabalho, que poderá nortear as decisões de muitos empresários.

// DOING BUSINESS P. 24

63

O acesso ao crédito é um calcanhar de Aquiles para as PME. Mas, ao mesmo tempo, registou uma melhoria no ranking de Doing Business do Banco Mundial.

INSTRUMENTO PÚBLICO DE PROMOÇÃO E ASSISTÊNCIAS ÀS PME

1. Relevância estratégica das PME em Moçambique

As Micro, Pequenas e Médias Empresas (MPME), para além de constituir o maior segmento empresarial existente e serem estruturantes no processo de desenvolvimento sócio-económico do país, têm a particularidade e potencial de gerar mais empregos, diversificar a economia, alargar a base tributária, mobilizar recursos sociais e económicos e fomentar a inovação e empreendedorismo, acções que sempre estiveram no centro das medidas de políticas e programas que o Governo tem vindo a implementar.

As PME representam cerca de 98,7% do número total (26.624) de empresas registadas em Moçambique, empregando 24,1% (121.036) da força de trabalho formal total do país. Da totalidade da população activa (cerca de 9.8 milhões de habitantes), em 2012, somente 8% trabalhavam no sector formal.

Apesar do seu reconhecido potencial como motor de crescimento, o número de PME registadas bem como a sua produtividade continuavam ainda baixos. A sua contribuição para o PIB não é mais do que 28,5% do Produto Interno Bruto.

2. IPEME

2.1. Natureza: O Instituto para a Promoção das Micro, Pequenas e Médias Empresas – IPEME, entidade pública de âmbito nacional, criada pelo Decreto nº 47/2008, de 3 de Dezembro, com o mandato de desenvolver acções de promoção e apoio às Micro, Pequenas e Médias Empresas (MPME) e, também, de assegurar a implementação e monitoria da Estratégia para o Desenvolvimento das PME em Moçambique.

2.2. Visão: "*Ser a plataforma institucional para promoção das micro, pequenas e médias empresas em Moçambique*".

2.3. Missão: "*Incentivar a implantação, a consolidação e o desenvolvimento das micro, pequenas e médias empresas*".

2.4. Valores: "*Excelência, Ética, Assistência, Eficiência, Competitividade, Empreendedorismo, Parceria*".

2.5. Atribuições:

a. *Fomentar a criação, desenvolvimento e modernização das Pequenas e Médias Empresas;*
b. *Estimular a implementação de micro, pequenas e médias unidades industriais de processamento de produtos nacionais;*
c. *Enquadrar a actividade de promoção de equipamento de processamento apropriado para zona rural dentro das estratégias sectoriais orientadas para o desenvolvimento rural;*
d. *Criar capacidade de gestão empresarial das Pequenas e Médias Empresas;*
e. *Facilitar a assistência técnica e coordenação da acção de formação para os intervenientes;*
f. *Promover e criar incubadoras empresariais;*
g. *Assegurar a gestão das incubadoras existentes;*
h. *Facilitar o acesso ao financiamento, através de protocolos estabelecidos com a Banca para a disponibilização de instrumentos complementares de capitalização das empresas e acesso ao crédito;*
i. *Promover acordos para constituição de fundos de co-garantia assim como a sua correcta gestão;*
j. *Mobilizar recursos financeiros para o apoio ao desenvolvimento empresarial;*
k. *Promover as ligações entre as PME's e entre estas e as grandes empresas.*

2.6. Estrutura orgânica:

a. Direcção Geral (Director Geral e Adjunto/Direcções de Serviços Centrais: de Desenvolvimento Técnico e Produtividade, de Serviços Internos, de Estudos e Estatísticas e Assistência Financeira, Organização e Marketing e respectivos Departamentos).
b. Conselho de Direcção (colectivo de natureza consultiva e de apoio ao Director Geral, que o preside).

c. Conselho Técnico (colectivo de natureza técnica científica de aconselhamento e apoio ao Director Geral, que o preside).

2.7. Funcionários: O IPEME dispõe de um quadro de pessoal que comporta 71 lugares, estando actualmente ocupados 46 lugares, dos quais 28 estão preenchidos por funcionários do sexo masculino e 18 do sexo feminino.

2.8. Desafios: A relevância do IPEME foi colocada como instrumento-resposta de remoção a muitos dos constrangimentos enfrentados pelas MPME's, designadamente:

a. Na falta de planificação e estruturação empresarial.
b. Na baixa qualificação da mão-de-obra (baixo conhecimento, experiência e poucas externalidades positivas decorrentes das capacidades profissionais).
c. Nas dificuldades na gestão empresarial (falta de conhecimentos básicos sobre a gestão empresarial e contabilidade).
d. Na falta de cumprimento das obrigações contratuais e prazos.
e. Actuação na informalidade.
f. Nos processos tecnológicos inadequados (baixo nível de qualidade e falta de economias de escala).
g. Nas dificuldades de acesso a financiamentos (literacia financeira, colaterais, histórico, planificação e estruturação).
h. Nas dificuldades de acesso de tecnologias adequadas a competitividade empresarial.
i. Nas dificuldades de acesso a mercados (ligações empresarias, compras públicas e mercados preferenciais).
j. Nas dificuldades de acesso à informação e conhecimento (custos, complexidade e burocracia).
k. Nas dificuldades de estabelecimento de coligações/parcerias inter-empresariais.

2.9. Plataformas de Apoio PME

O IPEME prossegue a promoção e desenvolvimento das PME, com recurso acções de assistência integrada:

a. **Centros de Desenvolvimento Empresarial PME (Core):** Serviço público (F*ront Office*) de atendimento e apoio ao negócio e investimento de âmbito nacional (prestação pública das soluções de assistência).

Resultados alcançados: Assistidos, desde 2010, um total de 12.862 empreendedores e PME.

b. **Pesquisa "100 Melhores PME":** Plataformas PME mecanismo de registo, assistência no acesso ao mercado e de promoção empresarial.

Resultados alcançados: 685 MPME's participantes nas edições: 2012, 2013 e 2014

c. **Base de Dados PME:** Serviço de registo, assistência e acompanhamento das MPME.

Resultados alcançados: cadastrados 11.400 PME e 500 em aprimoramento efectivo e pleno.

d. **Clínica PME:** Serviço de diagnóstico, assistência e acompanhamento das MPME.

e. **Incubadora PME:** serviço de assistência integrado e dedicada com vista a criar e fortalecer capacidade competitiva de empreendedores e Micro e Pequenas empresas.

f. **Formação PME:** Serviço de capacitação padrão e à medida das MPME.

g. **Acesso a Financiamento PME:** Serviço de assistência das MPME no acesso ao financiamento.

Resultados alcançados: beneficiadas 619 PME.

h. **FECOP – Fundo Empresarial de Cooperação Portu-**

guesa: Instrumento de apoio e financiamento das MPME nacionais para a criação e consolidação da sua capacidade produtiva e competitiva (no valor total de 434.343.361,00 USD/ 13.294.869,00, destinado ao financiamento das MPME e associações/ cooperativas de produtores que operem nas áreas da Indústria, Comércio, Turismo e Serviços através de modalidades de bonificação de juros e garantia de crédito - 55% quando se trate de pedidos de Pequenas e Médias Empresas e 80% quando se trate de pedidos de Micro empresas e Associação/cooperativa de produtores).

i. **Primavera Express:** *Software* de gestão e organização contabilística básica empresarial (*stock*, facturas, cotações, balancetes, mapas de registo, etc.).

Resultados alcançados: 250 PME beneficiárias

j. **Promoção PME:** Serviço de divulgação e promoção das MPME's.

k. **Projecto CaDUP - Cada Distrito um Produto:** Mecanismo de assistência empresarial para a melhoria e maior eficiência da exploração dos recursos locais nas províncias-piloto de Maputo, Gaza, Inhambane, Manica e Nampula.

Resultados alcançados: Foram assistidos 251 empreendedores, micro e pequenos empresários dos quais 88 mulheres dos sectores de agro-pecuária, artesanato, indústria, turismo e serviços, envolvidos na cadeia de valor de 200 produtos seleccionado.

l. **Ligações PME:** Serviço de assistência na ligação das PME aos mercados público e das grandes empresas.

Resultados alcançados: 1.350 PME nacionais participaram dos *workshops* de divulgação no âmbito do Memorando de Entendimento celebrado com a Anadarko; PME capacitadas em procedimentos e oportunidades sobre Empreitada de Obras Públicas, Fornecimento de Bens e Prestação de Serviços ao Estado.

m. **Feira Internacional de Embalagem PME – FIEI**: Serviço de especialidade promoção, assistência e ligação entre a procura e oferta do sector de embalagem e impressão.

Resultados alcançados: 124 expositores e 1.530 visitantes nas cinco edições da FIEI nas províncias de Maputo e Nampula.

Serviços de Assistência PME

Nº	Linhas de Financiamentos PME	Capacitações	PME Beneficiárias
01	FinAgro	144	29
02	Pro jovem	260	90
03	Mese	437 e desembolsados USD 2 milhões	

A NOSSA CONVICÇÃO

O IPEME, Instituto para Promoção das Pequenas e Médias Empresas é uma entidade pública, é um mecanismo, é uma solução, é um grupo:

I – Significa que o IPEME promove e contribui para concretização da inovação

P – Significa que o IPEME orienta-se por processos e facilita-se por parcerias

E – Significa que o IPEME vê no empreendedorismo uma oportunidade de criação e fortalecimento empresarial

M – Significa que o IPEME desenvolve modelos e soluções metodológicas para assistência empresarial

E - Significa que o foco do IPEME são empresas de micro, pequena e média dimensão

Buscamos em cada atitude, momento e acção dar sentido a esta evocação:

"*Juntos construindo um IPEME sempre ao Dispor das MPME*"

ANÁLISE

UM ESTUDO SOBRE O TECIDO EMPRESARIAL SUSTENTADO PELAS PMES

O actual contexto de crescimento sustentado em Moçambique é resultado do investimento realizado por todos os Agentes Económicos no sentido da implementação de um modelo de desenvolvimento integrador, solidário e ambientalmente responsável.

Após a concretização dos primeiros objectivos macroeconómicos de criação de um ambiente de estabilidade política, social e monetária, propício ao crescimento económico, foram realizados os grandes investimentos em Sectores Críticos de Actividade. Tal permitiu que grandes empresas assumissem a liderança de um processo de evolução estruturante na Sociedade Moçambicana, no entanto, a manutenção desta dinâmica positiva traz consigo novos e mais ambiciosos desafios.

Desafios à vista

O próximo passo é assegurar que a melhoria das condições de vida pelo emprego e pela satisfação e realização pessoal chegue a todos e de forma equilibrada, pelo que o motor desse processo, como em qualquer Economia desenvolvida do mundo, é o sucesso das Pequenas e Médias Empresas (PMEs).

O trabalho realizado pelo IPEME/SPEED (USAID), em parceria com a Baker Tilly Moçambique, tem como objectivo principal contribuir de forma sólida para o alargamento da base de Pequenas e Médias Empresas do País e criar condições para o seu sucesso num contexto cada vez mais competitivo.

No âmbito do trabalho desenvolvido, foram recolhidas as sensibilidades dos responsáveis de Pequenas e Médias Empresas no que diz respeito ao contexto macroeconómico e empresarial onde se inserem, e internamente sobre as suas práticas e processos e lacunas sentidas. Este trabalho foi desenvolvido através da selecção de uma amostra de empresas de diversos sectores de actividade e em todas as zonas do País, respeitando os critérios de volume de negócios e dimensão de massa laboral estabelecida por lei para as PME.

Objectivos do Estudo

Neste contexto, o documento em causa respeita os seguintes objectivos:

- Rever a literatura existente em relação às PME e classificá-las de acordo com a legislação nacional;
- Analisar a percepção das empresas em relação à envolvente macroeconómica do contexto onde se inserem – esta análise foi feita com base no modelo PEST que identifica quatro vectores centrais – Político e Legal, Económico e de Negócios, Sociocultural e Tecnológico - para o enquadramento de factores macro-ambientais como ferramenta na gestão estratégica de empresas;
- Identificar as actuais práticas das empresas ao nível dos seus processos internos - esta análise teve por base o estudo da cadeia de valor das empresas – Estratégia, Recursos Humanos, Contabilidade e Finanças, Aprovisionamento e Logística, Comercial, Marketing, Informática, Produção, Investigação e Desenvolvimento e Responsabilidade Social;
- Estruturar recomendações realísticas e fazíveis em resposta aos principais obstáculos sentidos pelas empresas decorrentes de constrangimentos internos ou externos - as recomendações encontram-se separadas em três destinatários alvo: medidas a serem implementadas pelas PME, medidas a serem implementadas pelo Estado e medidas a serem implementadas pelas Instituições de Apoio às PME.

É PRECISO CRIAR CONDIÇÕES PARA O SUCESSO

O actual contexto de crescimento sustentado em Moçambique é resultado do investimento realizado por todos os Agentes Económicos no sentido da implementação de um modelo de desenvolvimento integrador, solidário e ambientalmente responsável.

PAULO LOPES, COUNTRY PARTNER DA BAKER TILLY MOÇAMBIQUE

Após a concretização dos primeiros objectivos macroeconómicos de criação de um ambiente de estabilidade política, social e monetária propício ao crescimento económico, foram realizados os grandes investimentos nos Sectores Críticos de Actividade. Tal permitiu que grandes empresas assumissem a liderança de um processo de evolução estruturante na Sociedade Moçambicana. No entanto, a manutenção desta dinâmica positiva traz consigo novos e mais ambiciosos desafios.

O próximo passo é assegurar que a melhoria das condições de vida pelo emprego e pela satisfação e realização pessoal chega a todos e de forma equilibrada. O motor desse processo, como em qualquer Economia desenvolvida do mundo, é o sucesso das Pequenas e Médias Empresas.

O trabalho realizado pelo IPEME / USAID, em parceria com Baker Tilly Moçambique e cujos principais resultados descreverei adiante, tem precisamente como objectivo contribuir de forma sólida para o alargamento da base de Pequenas e Médias Empresas do País e criar condições para o seu sucesso num contexto cada vez mais competitivo.

Assim, em primeiro lugar, gostaria de agradecer o apoio inestimável de todos os Agentes Económicos que participaram no Estudo.

Em segundo lugar, e mais relevante, referir o quão gratificante foi para a nossa Equipa constatar que os empreendedores moçambicanos estão altamente motivados para fazer do seu País uma referência de desenvolvimento e igualdade no continente africano.

Os resultados globais do trabalho realizado permitem concluir que…

- As Pequenas e Médias Empresas Moçambicanas estão hoje mais preparadas para enfrentar os desafios futuros, em larga medida pela sua maior maturidade e capacidade de identificar oportunidades e planear e promover o seu trabalho;
- O tecido empresarial Moçambicano apresenta todas as condições para poder crescer e prosperar, havendo motivação, esperança, ousadia e investimento por parte de todos os Agentes Económicos – Empresários, Estado, Colaboradores, Universidades;
- As Pequenas e Médias Empresas Moçambicanas têm consciência do caminho que ainda têm que percorrer e dos objectivos que pretendem atingir, contudo mantendo a prudência e promovendo condições de sustentabilidade na sua actividade diária;

Como nota final, gostaria de registar a importância de se actuar de forma célere e eficaz sobre os constrangimentos identificados para tornar o investimento cada vez mais atractivo e assegurar que o País mantém a dinâmica de crescimento que todos nós desejamos, com reflexo na realização pessoal, crescimento profissional e satisfação dos seus cidadãos.

GOLO

Novo!

Sorri mais com esta oferta :-D

O Olá 380 oferece-te um Huawei Ascend P7 grátis!

Huawei Ascend P7

- Android OS, v4.4.2
- Quad-Core 1.8 GHz
- 13 MP, 4160x3120 Pixels
- 8 MP na câmara frontal

Apenas **1.725 MT**/ mês x 24 meses

Termos e condições aplicáveis. Oferta disponível nas lojas mcel enquanto o stock durar.

O QUE SÃO MICRO, PEQUENAS, MÉDIAS E GRANDES EMPRESAS?

As micro, pequenas e médias empresas são definidas de maneira diferente de país para país, dependendo da legislação em vigor. Em Moçambique, o Estatuto Geral das Pequenas e Médias Empresas define-as de acordo com o número de trabalhadores e o volume de negócios apurado anualmente, sendo que o volume de negócios é o factor prevalecente na classificação.

Distinção entre empresas

► **Micro empresa** - Empresa com menos de 4 trabalhadores ou com um volume de negócio anual inferior a 1.2 milhões de meticais;

► **Pequena empresa** - Empresa com o número de trabalhadores compreendido entre 5 e 49 e volume de negócios entre 1.2 e 14.7 milhões de meticais;

► **Média empresa** - Empresa com o número de trabalhadores compreendido entre 50 e 100 e o volume de negócios superior a 14.7 e inferior a 29.97 milhões de meticais;

► **Grande empresa** - Empresa com o número de trabalhadores superior a 100 e volume e negócios superior a 29.97 milhões de meticais.

As PME (ou Micro, Pequenas e Médias Empresas) constituem um bloco empresarial muito importante para a economia do país sendo que 98,6% do mercado é constituído por este tipo de empresas, de acordo com o Censo de Empresas ou CEMPRE 2004. Assim, o crescimento económico do país, a criação de emprego e a redução da pobreza estão altamente dependentes do sucesso das PME.

Foi notado que as pequenas e médias empresas, apesar da sua dimensão e do seu volume de negócios reduzido, absorvem mais força de trabalho nacional do que as grandes empresas, devido à fraca automatização de processos produtivos (de acordo com o afirmado pelo Ministério da Indústria e Comércio, em 2007).

Devido ao facto de estas estarem dispersas pelo país, mesmo em locais rurais, oferecem oportunidades de trabalho não centradas na capital do país e em zonas

O PAPEL CRÍTICO NO SUCESSO DAS PME

De acordo com o Estudo IPEME/USAID, levado a cabo pela empresa Baker Tilly Moçambique, as ***instituições públicas*** também têm um papel crítico no sucesso das PME. As políticas desenhadas, as leis implementadas, os apoios prestados, as oportunidades lançadas e até mesmo a informação difundida assumem grandes impactos nas empresas que estão há pouco tempo no mercado e têm estruturas ainda fragilizadas.
É importante que as PME sejam um ponto de atenção de modo a que possam competir com grandes empresas e concorrentes estrangeiros no mercado nacional.
Foi no sentido de dar resposta às necessidades das PME que foi criada, pelo decreto nº 47/2008 de 3 de Dezembro, uma instituição de apoio às PME- o Instituto de Promoção de Pequenas e Médias Empresas (IPEME), sendo a mesma tutelada pelo Ministério da Indústria e Comércio.

O GARANTE DA DIFERENCIAÇÃO NO MERCADO

O funcionamento interno das empresas age como factor de diferenciação no mercado. Em primeiro lugar, o ponto mais crítico prende-se com as capacidades de gestão dos responsáveis das empresas. Numa primeira fase, é a visão e a experiência no negócio que irão determinar a sobrevivência da empresa. Numa segunda fase, a capacidade de planear estrategicamente e de definir objectivos estratégicos é que poderão determinar o rumo da empresa e o seu estabelecimento no mercado.
Outro ponto importante é o modo de operar de cada uma das áreas da cadeia de valor. Para isso, é necessário ter, internamente ou com recurso a serviços externos, conhecimentos e capacidades de gestão específicos sobre cada área.
Adicionalmente, os recursos humanos das empresas desempenham um papel crítico no sucesso das mesmas: a taxa de rotatividade, a taxa de produtividade, as habilitações e a capacidade de inovar são demais aspectos que influenciam o sucesso das PME.

PERSPECTIVA POSITIVA

Moçambique encontra-se, neste momento, com uma taxa de crescimento do PIB de 8.1% e com uma previsão de 8.6% para 2015 (de acordo com dados do Banco Mundial, disponibilizados em 2014). De igual modo, prevê-se uma forte entrada de Investimento Directo do Estrangeiro (IDE) no mercado. E estes factores, em conjunto, geram uma perspectiva de oportunidades no mercado bastante positiva.
Por outro lado, o ambiente económico é determinante. O tamanho do mercado, o nível de oferta para satisfazer a procura, a facilidade de entrada de novas empresas e a existência de produtos complementares e substitutos têm o condão de impactar o sucesso da empresa.
Do mesmo modo, as disposições legais e políticas influenciam estas empresas. Quando não são garantidas as condições favoráveis ao seu crescimento e à estabilidade das mesmas no mercado, é muito difícil que estas sobrevivam.
Outro factor crítico é o estado das infraestruturas de transporte e serviços públicos oferecidos que determinam o nível de sofisticação de equipamento que a empresa pode adquirir, os métodos de distribuição, os níveis de serviço e os custos operativos.

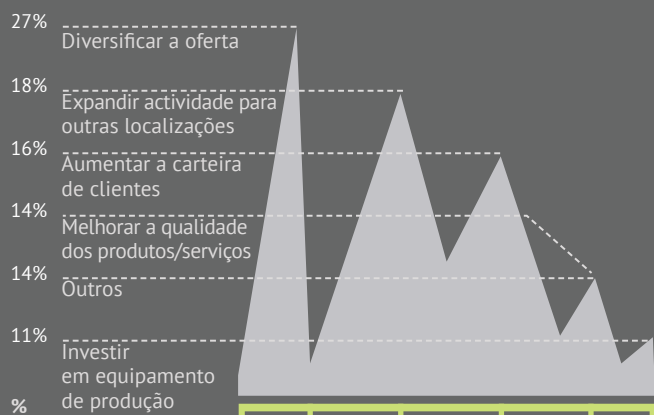
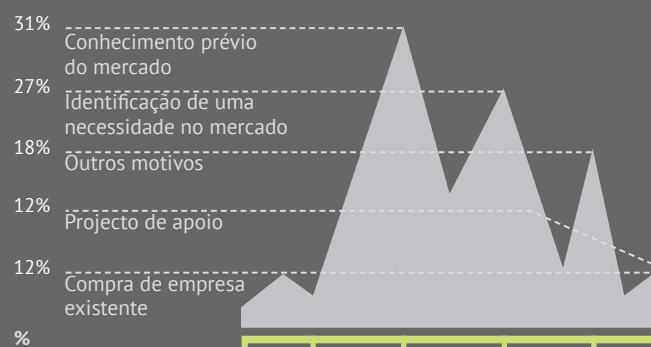
industriais – vantagem que apresentam em relação às grandes empresas. Pelo mesmo motivo, estas assumem o papel de redistribuídoras do rendimento por todo o país, reduzindo então as disparidades de rendimento entre as zonas rurais e urbanas.
Por outro lado, o facto de existir um elevado número de empresas a competir no mesmo sector e com capacidades financeiras limitadas, estas focam-se em criar factores de diferenciação em relação à concorrência, gerando um ambiente de negócios saudável e criando oportunidades de inovação e de diversificação de produtos/serviços oferecidos, o que beneficia principalmente o mercado e os consumidores finais.

PRINCIPAIS BLOQUEIOS ENCONTRADOS

Apesar do desenvolvimento das PME ser benéfico para a economia e para o país como um todo, as empresas sentem algumas dificuldades que impedem o seu crescimento rápido e sustentável. Os principais grupos de problemas prendem-se com o ***ambiente macroeconómico*** em que se inserem, ***aspectos internos à empresa*** e com ***o papel das instituições públicas*** neste processo.
Como tal, o sucesso das empresas não depende exclusivamente do seu *modus operandi*. O meio envolvente assume um peso significativo no desempenho da mesma, juntamente com a sua dinâmica económica associada.
Por sua vez, o ***ambiente económico*** pode ser dividido em vários aspectos. Um deles prende-se com o estado da economia em geral. Uma economia que está em fase de crescimento também promove oportunidades de crescimento mais atractivas às empresas. Por outro lado, se a economia estiver em fase de recessão é muito mais difícil que estas se desenvolvam e consigam aumentar a quota de mercado e obter lucros satisfatórios.

FUNCIONAMENTO

MOTIVOS PARA CRIAR UMA PME EM MOÇAMBIQUE

DRIVERS DE CONHECIMENTO PARA AS PME

RAZÕES PARA CRIAR UMA PME

DRIVERS DE CONHECIMENTO ESCOLHIDOS

Os *drivers* de crescimento são as acções escolhidas pelas empresas como forma de atingir uma taxa de crescimento mais elevada nos próximos anos. Apesar de já se evidenciar algum planeamento por parte de certas empresas, este é pouco estruturado e revela uma incidência apenas no curto prazo. Algumas empresas (cerca de 14%) não definem nenhum tipo de objectivos a médio-longo prazos, e, por consequência, não dispõem de ideias ou estratégias de crescimento.

Por outro lado, já é notável a preocupação de empresas em relação a aspectos não directamente relacionados com a produção e venda de produtos ou serviços, como a criação de valor para o cliente, o reforço da componente de marketing e a formação e capacitação dos seus colaboradores.

Em termos estratégicos, foram identificados quatro principais motivos para a criação das PME entrevistadas aquando do Estudo "PME em Moçambique – Oportunidades e Desafios". Foram os mesmos o conhecimento prévio do mercado (31%), a identificação de uma necessidade no mercado (27%), o projecto de apoio (12%), a compra de empresa existente (12%), entre outros (19%).

No que diz respeito ao ***conhecimento prévio do mercado***, sabe-se que alguns empresários iniciaram a sua carreira no sector a trabalhar por conta de outrem como forma de reunir um conjunto de competências e de acumular poupanças que mais tarde lhes permitiram abrir o próprio negócio. Nestes casos o que acontece é que o responsável pela empresa constrói a sua base e conquista o mercado com as competências adquiridas no passado. No fundo, vinga o seu negócio no mercado com a rede de contactos que conseguiu juntar e com os clientes fiéis que tinha quando trabalhava anteriormente em outra empresa. Esta é a situação mais comum quanto à criação das PME (representando 1/3 dos empresários).

Ao mesmo tempo, cerca de 27% das PME surgiram da ***identificação de uma necessidade no mercado nacional*** e da criação de uma solução para satisfazê-la. É notável o empreendedorismo dos empresários jovens moçambicanos, visto que a maioria das empresas que surgiram desta forma tem uma característica em comum, quadros directivos jovens.

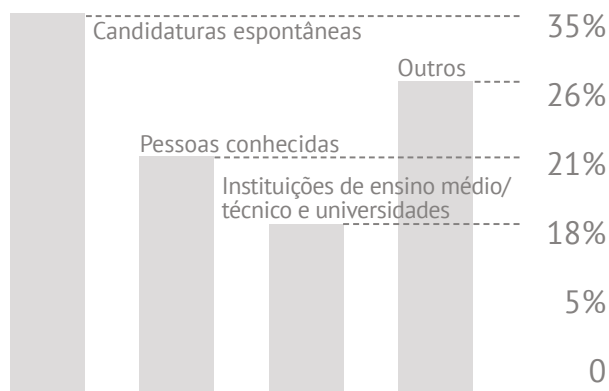
Outras empresas surgiram, por outro lado, de ***projectos de apoio*** à população, como forma de desenvolvimento da comunidade local pela oferta de postos de trabalho, oferta de soluções adequadas e investimento de parte dos lucros na melhoria das condições de vida da população (12%), ao passo que outra parte das empresas surgiu da oportunidade de compra de uma empresa existente que estava na fase de declínio, alteração do *modus operandi* e renovação de estratégias. O que resultou numa PME renovada com potencial de crescimento.

RECURSOS HUMANOS, UM PILAR DO CRESCIMENTO

A área de recursos humanos é considerada estrutural para as empresas. Contudo, a maioria destas não dispõe de uma área dedicada à gestão de recursos humanos, sendo este tipo de actividades desenvolvidas pelo departamento de administração - apenas 35% das empresas têm área de Recursos Humanos bem definida e/ou processos de integração e retenção formais. Apesar de já se notar, por parte das empresas, algum esforço em implementar políticas de Recursos Humanos, estas encontram-se ainda num estado rudimentar.

A REALIDADE CONTRATUAL

A generalidade das empresas na amostra estabelece contratos de trabalho formais com os trabalhadores (95%). Nestas, os contratos mais utilizados são os por tempo indeterminado (57%), normalmente para colaboradores das áreas administrativas e centrais e os contratos a prazo certo (28%), usados maioritariamente na contratação de professores – contratos anuais - e trabalhadores de empresas que funcionam com projectos, como construção civil, prestação de serviços, entre outros – contratos de acordo com a duração do projecto. São utilizados também contratos sazonais (em 10% das empresas), para trabalhadores de empresas agrícolas e em determinadas indústrias (extracção de sal e processamento de madeira).

FONTES DE RECRUTAMENTO NAS PME

É notável a preocupação actual das empresas em diversificar os pacotes remuneratórios oferecidos aos colaboradores, em especial, tratando-se de parcelas remuneratórias que mitiguem aspectos críticos para as organizações como:

1) **Falta de formação** – empresas optam pelo pagamento das propinas das universidades ou de prémios de desempenho académico aos trabalhadores;
2) **Absentismo** – bónus associados à assiduidade;
3) **Envolvimento e responsabilização** – parcela variável dependente da satisfação do cliente, alcance de objectivos e outros.

PRÁTICAS DE INTEGRAÇÃO E RETENÇÃO IDENTIFICADAS

Ao nível das práticas de integração, 57% das empresas referiram, aquando do Estudo do Ipeme/USAID, que desenvolveram formação inicial, formal e informal, aquando da entrada do colaborador, como forma de mitigar a falta de formação dos candidatos.

Cerca de 7% das empresas contrata trabalhadores em regime de estágio (de 3 ou 6 meses) e posterior contratação por tempo indeterminado, de modo a integrar o trabalhador, transmitir conhecimentos necessários e avaliar a sua capacidade de aprendizagem. Foi também evidenciado que 33% das empresas não dispõe de nenhum tipo de práticas de integração de trabalhadores.

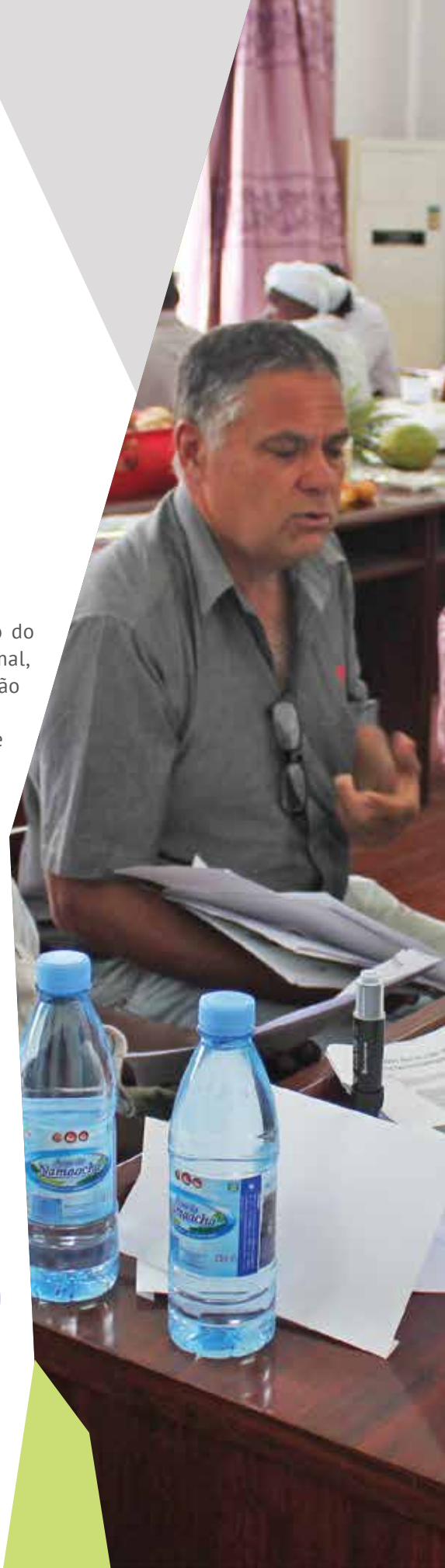
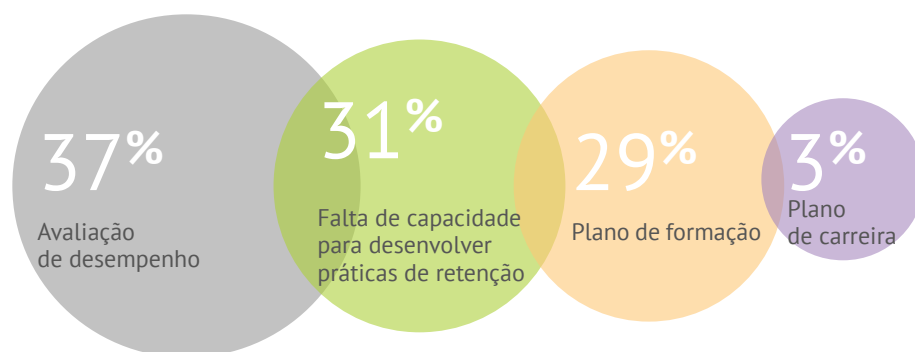
As empresas afirmam sentir dificuldades em reter os colaboradores. Isto porque a população é motivada por ganhos a curto prazo, como o aumento salarial, e não reflecte sobre os possíveis benefícios a longo prazo, como avanços na carreira, melhores condições de trabalho, ambiente de trabalho amigável e oferta de outros benefícios. Devido a este facto e à limitada capacidade financeira que impossibilita o aumento de salários dos trabalhadores, a taxa de rotatividade nas empresas constitui um constrangimento.

PRÁTICAS DE RETENÇÃO DESENVOLVIDAS PELAS PME

37% Avaliação de desempenho

31% Falta de capacidade para desenvolver práticas de retenção

29% Plano de formação

3% Plano de carreira

A DANÇA DOS PACOTES REMUNERATÓRIOS

Uma das práticas identificadas nas empresas como diferenciadora é a diversificação dos pacotes remuneratórios, com componentes associadas ao desempenho dos colaboradores, como forma motivar e promover a autonomia. Para além do salário base, os trabalhadores recebem outro tipo de retribuição fixa (38% das empresas), retribuição variável (46%) e benefícios (42%). Ainda assim, 23% das empresas não possui capacidades financeiras para diversificar os pacotes remuneratórios e oferece somente o salário base.

A retribuição fixa mais comum é o subsídio de refeição (45% das empresas), a retribuição variável mais comum são os prémios de desempenho (69% das empresas) e os benefícios mais frequentes são telemóvel e *plafond* de telemóvel (37% das empresas) e planos de saúde (21% das empresas).

A COMPONENTE CONTABILÍSTICA E FINANCEIRA NAS EMPRESAS

O Estudo elaborado pelo IPEME e o programa Speed da USAID, dedicado às oportunidades e desafios das PME em Moçambique, levantou dados interessantes sobre a componente contabilística e de financeira das organizações entrevistadas. O documento revela que a totalidade das empresas realiza relatórios de prestação de contas no final de cada período contabilístico, maioritariamente trimestral nas empresas que beneficiam do regime de tributação simplificado, e anual nas restantes.
Em termos de actividade de contabilidade, mais de metade das empresas recorre a serviço de terceiros para esta actividade (54%), contudo, algumas destas já começam a expressar a vontade de integrar colaboradores com as competências necessárias para assegurar internamente esta actividade.
Notou-se ainda que metade das empresas já foi alvo de auditorias, sejam elas motivadas internamente por opção das empresas – auditores externos contratados pela empresa - ou externas, desenvolvidas pela Autoridade Tributária de Moçambique.
No que concerne às fontes de financiamento, as organizações apresentam estruturas de financiamento rígidas, centradas no reinvestimento dos lucros, que limitam a capacidade de novos investimentos e/ou expansão de actividades.
Apenas metade das empresas recorre a uma segunda fonte de financiamento. Destas, a fonte mais frequente são os empréstimos bancários (62%) - representam em média um máximo de 25% da estrutura de financiamento das empesas-, seguida dos aumentos de capital (23%) e das contas caucionadas (8%).
Mais de metade das empresas considera que as condições de acesso ao crédito bancário são desfavoráveis devido a processos de acesso e elegibilidade exigentes, morosos e com custos associados; taxas de juros elevadas; e exigência de garantias reais.
Ao mesmo tempo, foi evidenciada na generalidade das empresas uma fraca capacidade em termos de gestão financeira, sobretudo devido à centralização da tomada de decisão nas disponibilidades imediatas da empresa (gestão com base no *cash-flow*).

VECTORES DE FUNCIONAMENTO DAS PME

- Foram detectadas práticas rudimentares na área dos Recursos Humanos apesar da necessidade em termos de formação de colaboradores já existir.
- As empresas evidenciam uma estrutura rígida de financiamento com poucas empresas a aceder ao crédito bancário. Tudo porque subsiste uma percepção negativa das condições de acesso.
- As PME apresentam uma fraca capacidade de gestão financeira, o que limita os benefícios a médio-longo prazos.
- As boas práticas na área de aprovisionamento identificadas passam pela lógica make-to-order, com preocupação crescente em desenvolver práticas de gestão de inventário. Ao nível da logística, as condições das infraestruturas de transporte representam custos adicionais para as empresas.
- A boa relação com os clientes, a manutenção de conhecimentos da área de negócio, a participação em concursos e feiras foram identificadas como sendo as melhores práticas na vertente comercial. Mas a prática da realização de estratégias ou definição de objectivos comerciais não é comum.
- A dimensão Marketing foi considerada como incipiente, contudo diversas empresas definem os seus clientes-alvo e ajustam seus produtos ou serviços às necessidades do mercado.
- A preocupação com a sofisticação organizativa e os processos internos embora seja evidente, ainda não se reflecte na utilização massiva de sistemas informáticos ou na contratação de colaboradores especializados.
- O investimento em investigação e desenvolvimento não é considerado prioritário mas há empresas que usam soluções alternativas.
- As PME desenvolvem acções de responsabilidade social principalmente com os objectivos de promover uma relação próxima e positiva com a população local, manter boas ligações com o Estado, divulgar a marca da empresa e motivar os trabalhadores.

GESTÃO REVELA MAIOR GRAU DE MATURIDADE

O actual foco das empresas analisadas pelo Estudo do Ipeme/USAID, a par com as dimensões de vendas e produção, passa pela gestão do capital humano. O desenvolvimento de políticas e práticas evoluídas é considerado como prioritário de forma a assegurar uma maior competitividade das organizações e como meio de possibilitar o desenvolvimento das restantes dimensões da cadeia de valor.

As empresas mencionam acções como diversificação de produtos e serviços (27%), expansão de actividade para outras localizações (18%), aumento da carteira de clientes (16%), melhoria da qualidade de produtos/serviços prestados (14%) e investimento em equipamento de produção (11%) como estratégias de crescimento para os próximos anos.

A preocupação com processos não directamente relacionados com vendas e produção como a criação de valor para o cliente, o reforço da componente de marketing e a formação de colaboradores permite identificar um crescente grau de maturidade dos responsáveis das empresas em Moçambique.

AS PME NA 'CORRIDA DE OBSTÁCULOS'

1) MÃO-DE-OBRA POUCO QUALIFICADA
O problema da mão-de-obra pouco qualificada é sentido em todo o país embora os impactos sejam mais evidentes no norte do país. Um fenómeno que decorre devido à menor concentração de instituições de ensino nessa zona. O impacto por sector de actividade é transversal.

2) GESTÃO FINANCEIRA INEFICIENTE
A falta de capacidade de gestão financeira foi evidenciada na generalidade das empresas entrevistadas, nas três zonas do país e em todos os sectores de actividade representados na amostra.

3) ESTRUTURA DE FINANCIAMENTO RÍGIDA
O impacto deste obstáculo é mais notado no norte do país, onde há maior concentração de micro e pequenas empresas, e no sector do comércio, onde a actividade de aprovisionamento é feita somente após a efectivação de encomendas.

4) LIMITADA CAPACIDADE DE PLANEAMENTO E VISÃO ESTRATÉGICA
Lacuna sentida em todo o país e transversal a todos sectores de actividade representados na amostra. Não se evidenciou a definição de planos estratégicos, planos comerciais ou objectivos comerciais na generalidade das empresas.

5) BARREIRAS AO COMÉRCIO COM O EXTERIOR
Obstáculo com mais impacto nas zonas sul e centro devido à maior concentração de médias empresas nestas áreas e à existência de pequenas empresas no norte que apresentam comércio com o exterior limitado e maioritariamente na vertente importação.

6) INFRA-ESTRUTURAS PÚBLICAS POUCO SATISFATÓRIAS
Impacto mais sentido na zona norte do país devido ao pior estado de conservação das vias e infra-estruturas com menor nível de sofisticação. Os sectores de actividade mais afectados são o comércio, a indústria e a prestação de serviços.

7) CORRUPÇÃO E COMPLEXIDADE DOS PROCESSOS PÚBLICOS
Obstáculo com menor impacto na zona norte do país devido ao tamanho reduzido do meio empresarial e ao elevado nível de convivência entre cidadãos, facto que reduz o nível de corrupção. Os sectores que sentem esta lacuna com maior intensidade são a prestação de serviços, comércio, agricultura, construção e serviços associados e indústria.

8) RELACIONAMENTO ENTRE O SECTOR PÚBLICO E PRIVADO
Impacto mais sentido nas zonas norte e centro devido ao direccionamento da maior parte de iniciativas de apoio às PME à zona sul do país, capitais provinciais e zonas de fácil acesso. As actividades financeiras e seguros, a indústria e a prestação de serviços são os sectores mais afectados por esta lacuna.

RECOMENDAÇÕES APRESENTADAS NO ESTUDO

"PME EM MOÇAMBIQUE - OPORTUNIDADES E DESAFIOS"

1. MÃO DE OBRA POUCO QUALIFICADA

PME

• Criar planos de formação e capacitação
• Promover frequência escolar por parte de trabalhadores (pós-laboral)
• Apoiar no pagamento de propinas escolares

ESTADO

• Expandir rede de institutos médios/técnicos e escolas indústriais
• Adaptar currículos académicos às necessidades actuais do mercado
• Consciencializar a população em relação à ética profissional e hábitos de trabalho

INSTITUIÇÕES DE APOIO ÀS PME

• Divulgar às PME os planos de formações de diversas instituições
• Desenvolver o programa nacional de estágios profissionais e pré-profissionais
• Criar um pacote de intercâmbios provinciais para estagiários

2. GESTÃO FINANCEIRA INEFICIENTE

PME

• Garantir internamente competências de gestão financeira
• Realizar auditorias de modo a identificar eventuais problemas

ESTADO

• Desenvolver sistema de incentivos para empresas que apresentem qualidade na informação financeira
• Dinamizar acções regulares de inspecção financeira às empresas

INSTITUIÇÕES DE APOIO ÀS PME

• Consciencializar sobre a importância da gestão financeira
• Desenvolver workshops de boas práticas de contabilidade e gestão financeira
• Auxiliar no recrutamento de quadros qualificados
• Auxiliar na identificação e escolha de empresas de contabilidade certificadas

3. ESTRUTURA DE FINANCIAMENTO RÍGIDA

PME

• Procurar informação sobre o uso e benefícios de diversificação de fontes de financiamento, diferenciando necessidades de curto e longo prazos

ESTADO

• Ajustar financiamentos para que se apliquem a toda a cadeia de valor
• Promover acordos para constituição de fundos de co-garantia
• Promover a captação de fundos externos com condições mais acessíveis

INSTITUIÇÕES DE APOIO ÀS PME

• Divulgar oportunidades de financiamento existentes
• Esclarecer sobre metodologias de candidatura
• Prestar apoio na escolha do tipo de financiamento mais adequado
• Desenvolver acordos com a banca comercial
• Promover protocolos com institutos de micro-finanças
• Desenvolver workshops de simulação de acesso a financiamento

4. LIMITADA CAPACIDADE DE PLANEAMENTO E VISÃO ESTRATÉGICA

PME

• Planear a longo prazo, definir objectivos e metas
• Separar relação familiar e gestão profissional da empresa

ESTADO

. Criar políticas de favorecimento às PME que apresentem um conjunto de aspectos para atingir níveis de competitividade mais elevados

INSTITUIÇÕES DE APOIO ÀS PME

• Divulgar iniciativas que visam a capacitação das PME em competências de gestão e desenvolvimento empresarial
• Oferecer workshops de elaboração de planos estratégicos, planos de marketing e comunicação e de definição de objectivos comerciais
• Criar soluções em formatos alternativos para empresas em locais de difícil acesso

A IMPORTÂNCIA DA CONTABILIDADE ORGANIZADA

Antes de dissertar sobre a própria importância da ciência de contabilidade, importar definir a sua essência. Com efeito, uma das disciplinas mais antigas, complexas, fascinantes e também importantes para a vida humana é a **Contabilidade.** Ciência de natureza Económica, cujo objecto é evidenciar a realidade, passada, presente e futura de qualquer entidade, pública ou privada, analisada em termos quantitativos e por método próprio, com o fim de obter informações indispensáveis à Gestão, mediante conhecimento da sua situação patrimonial, dos resultados obtidos, do planeamento e controlo de actividades, visando apresentar uma imagem fiel, verdadeira e apropriada da entidade para benefício dos diferentes utilizadores, Estado, gestores, accionistas, financiadores, parceiros, clientes, fornecedores, consumidores e público em geral.

A contabilização de eventos (económicos, financeiros e monetários) que podem alterar a situação patrimonial das entidades compreende actividades de compra, venda, entrada/saída do *stock*, constituição de reservas e retiradas dos sócios, registo de dissolução ou falência entre outras. Independentemente do tamanho ou natureza jurídica, as empresas têm necessidade de manter a sua contabilidade completa e actual não apenas para atender a interesses fiscais ou tributários, mas também para o processo de gestão. As empresas podem optar por terciarizar o serviço de contabilidade, confiando-o a um escritório de Contabilidade, ou adquirir sistemas de gestão e contabilidade para utilização interna sob a responsabilidade de um profissional da área, para que possa produzir informação bastante, para o auxílio da gestão com eficácia e eficiência, e não só.

Com efeito, a Contabilidade torna-se, por excelência, um repositório que proporciona memória às empresas, que permite planear, organizar, liderar controlar e avaliar, através das demonstrações financeiras, tais que quando preparadas com independência, objectividade, integralidade, isenção e tempestivamente, transmitem credibilidade junto aos ***stakeholders***, assim como se reveste de uma plataforma de transparência para o mercado.

UM PAÍS COM CONTABILIDADE ORGANIZADA E ACTUALIZADA **É UM PAÍS VIÁVEL**

PROF. DOUTOR, MÁRIO SITOE (BASTONÁRIO DA OCAM)

Em muitos casos, por desconhecimento da obrigatoriedade e utilidade, existem empresas que funcionam há muitos anos, mas não possuem uma escrituração contabilística organizada. O mesmo que dizer de alguém que caminha sem conhecer o destino. A contabilidade tem o condão de permitir o conhecimento da situação patrimonial no início da vida da empresa, durante e em qualquer estágio da sua vida, para que a todo o momento possa apresentar um inventário físico e documental que identifique bens, direitos e obrigações.

A fácil leitura de informações contabilísticas proporciona a compreensão aos investidores

Para as PME, a Contabilidade afigura-se como um instrumento que quando bem explorado propicia melhor organização que pode ajudar a planear um crescimento sustentável. A Contabilidade, relativamente aos aspectos de gestão, ajuda na concepção de dados formais e factíveis para a tomada de decisão por parte dos empresários, mormente para as PME. Modela decisões importantes de investimento, ajuda à formulação de políticas sustentáveis de redução de custos e procura promover a busca de recursos baseada na utilização de informações obtidas através de dados dos registos contabilísticos credíveis.

A globalização e a adopção de práticas internacionais de Contabilidade – NIRF (Normas Internacionais de Relato Financeiro), tem permitido o uso de um mesmo modelo de contabilidade em âmbito nacional e internacional, que vem facilitar a integração e consolidação das contas das multinacionais que representam o paradigma actual do mercado da era da globalização. O Compromisso de Moçambique neste capítulo, é testemunhado pelo esforço do Governo, que através do Decreto 70/2009 de 22 de Dezembro, aprova o Sistema de Contabilidade para o Sector Empresarial em Moçambique (SCSEM), que procura ir ao encontro das práticas internacionais. A facilidade de leitura de informações contabilísticas tem a vantagem de proporcionar compreensão aos investidores.

Um país com contabilidade organizada e actualizada é um país viável

Um Plano de Contas bem elaborado oferece uma estrutura hierárquica para a contabilização dos eventos e sua classificação em Activo (bens e direitos), Passivo (obrigações com terceiros) e Património Líquido (obrigações para com os sócios). A escrituração através do Plano de Contas proporciona a elaboração das Demonstrações financeiras e outras, que podem ser inúmeras, oferecendo uma gama de informações importantes para a gestão do negócio e para as estatísticas macroeconómicas, sectoriais e nacionais que ajudem o Governo na melhor elaboração do Orçamento de Estado e outras previsões económicas em prol do desenvolvimento social do país e também uma plataforma de avaliação dos investidores que procuram o país. Um país com contabilidade organizada e actualizada é um país viável.

Nos tempos actuais, caracterizados por cada vez maior complexidade das operações, obrigou à mudança do paradigma desta essência passando de preocupação tecnicista e legalista, características basilares do último século, para a actual em que a essência das operações é que deve nortear a acção dos técnicos.

A descoberta dos recursos minerais e a sofisticação cada vez maior dos produtos financeiros, já não se compadece com a contabilidade da era tradicional e mais do que antes, a funções financeiras assumem cada vez maior amplitude na gestão devendo modelar a coordenação entre o operacional e as expectativas dos accionistas na busca de cada vez melhores resultados e com menores riscos.

A contabilidade organizada, principalmente para as PME, vulneráveis em muitos aspectos do seu funcionamento, devido à sua débil estrutura económica e financeira, é indispensável para que de uma forma sustentável e credível, elas possam realizar negócios, por exemplo com o Estado (contratos, licitações, etc.), com os fornecedores, bancos (cadastro bancário e financiamentos), etc..

Assim, à empresa aconselha-se que organize e mantenha um sistema de contabilidade, com o objectivo de controlar e registar as variações económicas, financeiras e patrimoniais, obtendo a partir desses registos informações de gestão úteis para a análise e a tomada racional de decisões.

A contabilidade permite a padronização de procedimentos e de parâmetros económico-financeiros, facilitando uma melhor e mais correcta avaliação da situação e do desempenho da entidade. Além disso, somente através da contabilidade, a empresa pode-se mostrar oficialmente aos agentes com os quais se relaciona, ou seja, o Estado/Governo (que cobra impostos e emite leis e regulamentos), os credores (que concedem empréstimos e financiamentos e analisam riscos), os clientes (que compram os produtos ou usam os serviços da empresa, exigindo qualidade e preços adequados), os concorrentes (que acompanham as estratégias e políticas para se tornarem mais eficientes), os fornecedores (que vendem os seus produtos e querem certeza de pagamento), os sócios ou accionistas (que investem recursos e querem remuneração compensatória e cada vez de maior quinhão), os administradores/gestores (que dirigem o negócio), os parceiros… enfim, o mercado de uma maneira geral. Essa comunicação com o mercado torna-se mais clara quando provida de informação da Contabilidade.

GOLO

Soluções de Poupança BCI

Deposita a tua confiança no BCI.
É daqui.

Com o **Depósito BCI Directo**, podes assegurar o melhor rendimento para as tuas poupanças com toda a comodidade, através do serviço BCI Directo eBanking, e com o **Depósito Renda Mensal BCI**, podes garantir um rendimento mensal com possibilidade de reforço.

Vem conhecer estas e outras Soluções de Poupança BCI, na Agência mais próxima.

No BCI, podes encontrar as melhores Soluções de Poupança, para todos os prazos, finalidades e moedas.

O melhor vem daqui.

Vamos poupar!

Termos e condições aplicáveis.

ECONOMIA

INFLAÇÃO, TAXAS DE JURO E CRÉDITO À ECONOMIA EM SENTIDO ÚNICO

BELIZÁRIO CUMBE (TEXTO)

"A ocorrência de cheias e inundações no início do ano levou a que as autoridades ajustassem a meta do crescimento do nosso Produto Interno Bruto (PIB). A informação disponibilizada pelo Instituto Nacional de Estatística mostra que o crescimento real de 6,6% nos primeiros seis meses do ano de 2013 não se afasta em demasia das previsões iniciais de 7%" - Ernesto Gove, governador do BM.

O bom comportamento da economia moçambicana, durante um determinado ano económico, deixou de ser notícia. É verdade que o crescimento da mesma varia ano após ano, mas a média de 7% registada, aproximadamente, nos últimos 10 anos, é incontestável.

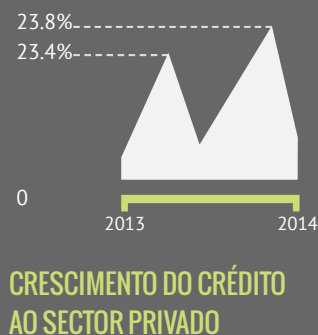
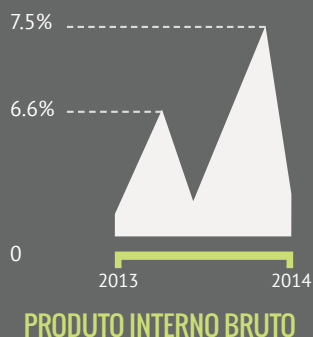
Em 2014 não foi diferente, apesar de ter sido antecedido por um ano marcado por cheias e inundações, que forçaram o ajustamento da meta do crescimento do PIB, a economia voltou aos carris, apesar do cenário negativo observado no mercado cambial, no primeiro e no último trimestre do ano, com o metical a perder terreno, principalmente, para o dólar norte-americano.

Segundo Ernesto Gove, governador do Banco Central, dados referentes ao fecho de Novembro de 2014 mostram que o dólar foi cotado em 31,22 meticais, o que corresponde a uma depreciação mensal, acumulada e anual da moeda nacional de 1,04%, 4,24% e 4,31%, respectivamente.

Baixa Inflação e a maturidade dos mercados

Nos últimos anos, Moçambique tem sido caracterizado por níveis animadores de inflação. Os preços sobem menos e Gove justifica que o cenário *"pode denotar uma certa maturidade no funcionamento dos mercados internos, importante de se consolidar e de se preservar da influência negativa de potenciais factores exógenos"*.

A estabilidade dos preços no território nacional, em 2014, reflectiu a conjugação de vários factores, com destaque para o aumento da produção local e a oferta de bens e serviços essenciais, sobretudo de frutas e vegetais.

A queda dos preços internacionais

ATÉ OUTUBRO 2014

"Apesar da conjuntura internacional adversa, a economia moçambicana continua a dar provas de resiliência. Dados disponíveis indicam que 2014 vai encerrar com resultados melhores do que eram vaticinados no início do ano, fruto do empenho de todos os moçambicanos e moçambicanas, empreendedores e agentes económicos que mesmo enfrentando dificuldades diversas tudo fazem para levar avante os seus projectos e actividades nos vários sectores da vida económica e social" - Ernesto Gove, governador do BM (Dezembro de 2014).

das principais mercadorias que Moçambique importa, a coordenação das políticas monetária e fiscal visando a regulação da liquidez nos níveis adequados ao crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) e a relativa estabilidade do metical face às moedas dos principais parceiros comerciais em quase todo o ano foram, também, factores que concorreram para a estabilidade dos preços.

Da inflação às taxas de juro

O homem forte do Banco Emissor revelou durante a cerimónia do balanço do ano económico 2014, que o bom nível de preços criou espaço para a expansão do crédito por via da redução da taxa de juro da Facilidade Permanente de Cedência (a percentagem de dinheiro que os bancos comerciais pagam pela dívida que contraem ao Banco de Moçambique) no Mercado Monetário Interbancário, em 75 pontos base, para os actuais 7,5%, mantendo a taxa de juro da Facilidade Permanente de Depósitos (o juro que o Banco de Moçambique paga aos bancos comerciais pelos depósitos de excedentes de liquidez) nos 1,50%. Mas a banca comercial continua a responder a este impulso de forma tímida. Em 2013, Ernesto Gove disse que o cenário se devia à ineficácia do mecanismo de transmissão e o tema foi levado a debate nas jornadas científicas de 2014.

Já no discurso de encerramento, no ano passado, o governador confrontou os gestores bancários, que dominaram o seu auditório, dizendo que as instituições financeiras não têm outra alternativa que não seja a redução do custo do dinheiro no mercado.

Os factores invocados por Gove para tamanha convicção não são novos. Trata-se, primeiro, da estabilidade macro-económica e, segundo, da baixa inflação.

64% do crédito à economia vai para o sector privado

O crédito bancário ao sector privado continua a registar uma expansão. Até Outubro de 2014, o dinheiro destinado aos patrões tinha crescido 23.8% (ligeiramente acima dos 23.4% registados no mesmo período de 2013), equivalente a um fluxo acumulado de 34.635 milhões de meticais.

É importante destacar que uma parcela significativa do crédito à economia (64%) concedido pelo sistema bancário tem-se destinado ao sector empresarial, num quadro em que linhas de crédito dedicadas às pequenas e médias empresas se multiplicam, permitindo assim que estas assumam o seu papel na dinamização da economia nacional.

O QUE AS EMPRESAS PODEM BENEFICIAR COM O LINK?

O mecanismo de promoção de negócios inclusivos e parcerias (LINK), tem como principal missão catalisar de forma sistemática, apoiar e expandir parcerias transversais e negócios inclusivos, de modo a alavancar as habilidades dos intervenientes para o alcance dos resultados de desenvolvimento e objectivos empresariais.

As actividades do LINK, promovido pela Organização Holandesa de Desenvolvimento (SNV), centram-se no desenvolvimento dos modelos empresariais inclusivos por meio de acessoria técnica que engloba os serviços de iniciação e incubação empresarial (por ex. diagnóstico empresarial, apoio na elaboração do plano de negócio, apoio legal, entre outros) quer por contratação de provedores de serviços/consultores como por meio de especialistas internos.
Fazem parte das actividades do projecto a promoção do *matchmaking* entre empresas e investidores por meio de eventos específicos ou através da plataforma online do acelerador de negócios inclusivos (iba.ventures).
No âmbito do seu portfolio de apoio técnico/assessoria podem-se destacar as seguintes empresas:

- AgroServiços - empresa de agro processamento (Maputo província)
- AgroKomati & Serviços EI - dedica-se ao desenvolvimento de actividades agro-pecuárias (Maputo província)
- Processamentos Socala - especializada na produção de óleos naturais com fins medicinais e cosméticos (Província de Inhambane, Zavala)
- Winnua - (Província da Zambézia)
- 100%inno – dedica-se a pesquisas, desenvolvimento e comercialização de produtos inovadores e diferenciados para o mercado moçambicano (Maputo Cidade)
- Morais Comercial - processamento e comercialização de sementes melhoradas (Província de Nampula)
- Levas Flor - exploração madeireira e produção de bríquetes (Província da Beira e Nampula)

Após a identificação das empresas e antes de se iniciar qualquer actividade de assessoria, estas passam pelo diagnóstico empresarial de modo a se identificar lacunas no modelo de negócios e sectores críticos.

BOOTCAMP PARA EMPREENDEDORES ARRANCA EM MARÇO

Os empresários que trabalham em mercados de baixa renda podem agora também candidatar-se a um *bootcamp* especial *on-line*, a partir de Março. Este *bootcamp* é um serviço do recém-lançado Acelerador de Negócios Inclusivos (http://iba.ventures). O período de inscrição teve início a 15 de Janeiro e o prazo para as inscrições decorrerá até 15 de fevereiro.
O tema do *bootcamp on-line* será **"Marketing e Distribuição para a Base da Pirâmide"** (BoP, referindo-se aos 4,5 bilhões de pessoas com uma renda de menos de 8 dólares por dia ou inferior).
A inicitaiva tem como missão a mudança de comportamento e a distribuição do produto até ao consumidor final como a chave para a criação de empresas bem sucedidas no grupo de baixa renda. O grupo-alvo do *bootcamp* são empreendedores que estão a trabalhar em produtos inovadores e em sectores de rápida expansão, como a energia sustentável, alimentos, agricultura e água e saneamento.

COMÉRCIO
INTERNACIONAL

21 35 00 35
82 35 00 350
84 35 00 350
86 35 00 350

www.millenniumbim.co.mz

MAIS SOLUÇÕES
PARA O SEU NEGÓCIO

"A CONCORRÊNCIA É INTENSA E CONTINUARÁ ASSIM"

A Ordem dos Contabilistas e Auditores der Moçambique (OCAM) tem vindo a desempenhar, nos últimos dois anos, um papel fulcral na formação e preparação de profissionais à altura das exigências do mercado nacional e regional. O vice-presidente daquela organização, Abel Guaiguaia, abre o véu sobre as imensas potencialidades desta área fulcral para a boa gestão das empresas num ambiente reconhecidamente competitivo.

HELGA NUNES (ENTREVISTA) . ZEIN HASSAN (FOTOS)

Muitos dos esforços das PME no que tange ao acesso ao crédito esbarram na falta de contabilidade organizada e na existência de estratégias e planos de negócio definidos. De que modo a OCAM pode contribuir para melhorar esse aspecto?
A OCAM tem requisitos de formação contínua dos seus membros, que terão o impacto de alavancar o nível de competências dos contabilistas e depois manter o tal ***nível conseguido. A OCAM igualmente está a trabalhar no sentido de controlar quem pode prestar o serviço de contabildide no nosso mercado, para assegurar que apenas os contabilistas competentes e em situação regular*** na Ordem possam trabalhar.
A ***médio longo termo, a OCAM tenciona colaborar com as universid***addes no sentido de contribuir para a revisão de currículos de modo a que potenciais membros recebam educação do nível desejado pela Ordem já a partir das universidades.
Como resultado, esperamos que os nossos membros estejam à altura de contribuir para a solução dos problemas identificados.

Em termos de actividades vocacionadas para a área de contabilidade, 54% das empresas recorre ao serviço de terceiros. Acha que essa percentagem é satisfatória tendo em conta o nível de exigência do mercado regional, no advento do Mercado Comum e da Moeda Única da SADC?
Existem variadas razões porque as empresas decidem recorrer a terceiros. Uma das razões é quando as empresas não têm dimensão suficiente para ter um departamento de contabilidde interno. Outra é quando, sendo a administração da empresa estrangeira e não tendo internamente competências principalmente fiscais, e não querendo arriscar, preferem aproximar uma entidade terceira vocacionada nessas matérias naquilo a que se chama outsourcing.
É difícil dizer qual o nível ideal de outsourcing mas sabe-se que este serviço existe mesmo no primeiro mundo. É algo que não tem relação directa com o desenvolvimento da profissão no país. Estamos, entretanto, a trabalhar para que com o andar do tempo, as empresas de todas dimensões ganhem mais confiança nos contabilistas moçambicanos.

Um dos grandes desafios é dotar o mercado de profissionais de contabilidade e auditoria, que possam prestar um serviço competente às empresas. O Estudo feito pelo IPEME em associação com a USAID revela que os empresários vão manifestando uma maior necessidade de profissionais da área a trabalhar no seio das suas organizações. Que comentário lhe sugere fazer?
Entendemos que A OCAM surgem exactamente para procurar resolver este problema. A principal preocupação não reside na quantidade de contabilistas disponíveis no mercado. Reside sim na qualidade do serviço por estes prestado. É aqui que está o maior desafio da Ordem. Outrora, sem Ordem de profissionais, era difícil controlar quem presta o serviço de contabilidade e nem saber se a tal pessoa tem competências para o efeito. Neste momento, a OCAM tem já uma base de dados dos contabilistas e auditores de Moçambique que serão sujeitados a requisitos internacionais de formação para aumentar e manter as suas competências num nível elevado. A OCAM está igualmente a desenvolver mecanismos disciplinares para membros prevaricadores. Cremos que no médio termo o mercado sentirá o impacto do trabalho da Ordem e estas estatísticas serão revertidas.

Metade das empresas já foi alvo de auditorias, tenham sido as mesmas motivadas internamente por opção das empresas – auditores externos contratados pela empresa - ou externas, desenvolvidas pela Autoridade Tributária. Qual é a experiência que a OCAM pode partilhar a este nível? Será que a evolução positiva se prende **com uma melhoria da gestão?**

É muito bom ouvir este tipo de estatísticas, principalmente quando falamos de auditorias externas, pois segundo a teoria de agência, o accionista depende dos gestores para movimentar o seu negócio. Somente uma pessoa independente daria credibilidade aos relatórios produzidos pelos gestores no fim do ano.
A OCAM tem auditores externos entre os seus membros. Os nossos auditores trabalham quando convidados pelas empresas, precisamente por serem independentes. O que importa salientar como preocupação é a frequente ocorrência de qualificações ou reservas nas opiniões do auditores em Moçambique. Temos um nível de relatórios qualificados acima da média regional. Pode ser que falte conhecimento sobre o impacto duma opinião de auditoria com reservas. Esperamos que com o trabalho da OCAM, estas situações possam reduzir. O importante é trabalhar na prevenção através da capacitação constante dos contabilistas.

Se tivesse que fazer um retrato ou perfil das PME em Moçambique, quais seriam os elementos identificadores que usaria? Acha que as mesmas estarão preparadas para o desafio da competitividade?

Usaria o número de trabalhadores conjugado com o volume de negócios. Para ser classificada como PME, uma empresa teria que satisfazer os dois critérios. Sobre se as nossas PME estão preparadas, penso que sim.
A nossa economia tem muito mais pequenas e médias empresas do que grandes empresas, sendo que a contribuição destas no PIB é muito significativa. A concorrência é intensa e continuará assim. É característica dum mercado evoluído haver muita competição. Cabe a cada empresa estudar o mercado e continuar a adaptar-se às mudanças que forem ocorrendo. Neste sentido, embora nunca se possa alcançar a perfeição, penso que as nossas PME estão no bom caminho.

"A MÉDIO LONGO TERMO, A OCAM TENCIONA COLABORAR COM AS UNIVERSIDADDES NO SENTIDO DE CONTRIBUIR PARA A REVISÃO DE CURRÍCULOS DE MODO A QUE POTENCIAIS MEMBROS RECEBAM EDUCAÇÃO DO NÍVEL DESEJADO PELA ORDEM JÁ A PARTIR DAS UNIVERSIDADES".

"É difícil dizer qual o nível ideal de outsourcing mas sabe-se que este serviço existe mesmo no primeiro mundo. É algo que não tem relação directa com o desenvolvimento da profissão no país. Estamos, entretanto, a trabalhar para que com o andar do tempo, as empresas de todas dimensões ganhem mais confiança nos contabilistas moçambicanos."

"É característica dum mercado evoluído haver muita competição. Cabe a cada empresa estudar o mercado e continuar a adaptar-se às mudanças que forem ocorrendo. Neste sentido, embora nunca se possa alcançar a perfeição, penso que as nossas PME estão no bom caminho."

ACESSO AO CRÉDITO EM TERRENO POSITIVO

BELIZÁRIO CUMBE (TEXTO)

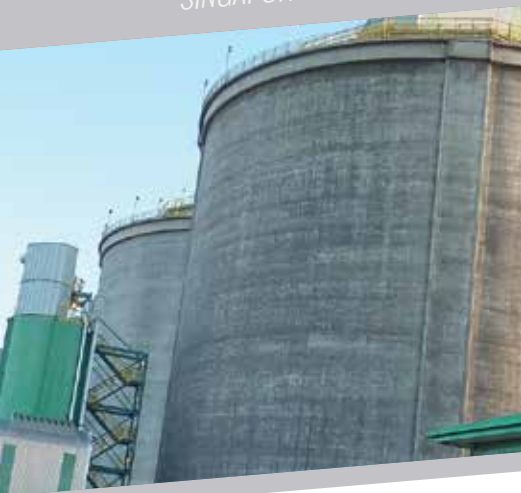
De acordo com o relatório Doing Business 2015 do Banco Mundial (BM), o ambiente para fazer negócios em Moçambique está a evoluir de forma significativa. Na classificação efectuada pelo BM, para este ano, o País subiu 15 lugares, passando da posição 142 para 127.
Para a subida de Moçambique foram determinantes as reformas na tramitação dos processos de autorizações para a construção", "registo de propriedade", "acesso ao crédito e resolução e insolvências.

Acesso ao crédito animador

O acesso ao crédito é um dos males que assolam as PME no País. Mas o facto deste tema ter desempenhado um papel importante na melhoria do ambiente de negócios pode ser um sinal de que a inclusão financeira, em Moçambique, principalmente para as empresas, está no "bom caminho". Aliás, esta é uma das grandes preocupações do Banco de Moçambique.
No *ranking* reservado apenas para a facilidade de obtenção de crédito o País situa-se no lugar 131, num total de 189 economias avaliadas. Moçambique está bem acima de Angola, por exemplo, que apesar de ter uma economia dinâmica e um sector financeiro poderoso não foi para além da posição 180.

Programas para o financiamento das PME

O sector público dispõe de alguns programas para o financiamento das PME em Moçambique, onde destacamos o MESE (Mecanismo de Subsídios Empresariais) e o Pro-Jovem.
O MESE está destinado a apoiar os esforços das empresas privadas com vista ao melhoramento da sua posição no mercado e ao fortalecimento das associações empresariais no que diz respeito à melhoria da prestação de serviços aos seus membros.
Este programa subsidia os custos das actividades programadas e previamente acordadas. O limite máximo do subsídio é de 50% para pequenas e médias empresas, 70% para as micro-empresas e 75% para as associações empresariais.
Já o Pro-jovem é um programa do Governo que resulta da parceria entre o Instituto de Gestão das Participações do Estado (IGEPE), Instituto Para a Promoção das Pequenas e Médias Empresas (IPEME), o Conselho Nacional da Juventude (CNJ) e o sector

AS PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS (PME) DISTINGUEM-SE, EM MUITAS ECONOMIAS MUNDIAIS, PELA CRIAÇÃO MASSIVA DE POSTOS DE TRABALHO. EM MOÇAMBIQUE, AS PME, SÃO RESPONSÁVEIS POR, APROXIMADAMENTE, 98.6% DO TECIDO EMPRESARIAL E EMPREGAM 80% DA MASSA LABORAL, A NÍVEL NACIONAL. PORÉM, APESAR DE DESEMPENHAREM ESTE IMPORTANTE PAPEL NA ECONOMIA, ESTE SEGMENTO DE EMPRESAS, ESTÁ LONGE DE SER CONSIDERADO SÓLIDO E FINANCEIRAMENTE ESTÁVEL. É IMPORTANTE DESTACAR, NO ENTANTO, QUE O DOING BUSINESS 2015 (LIDERADO PELA NOVA ZELÂNDIA, SINGAPURA E HONG KONG) ABRE BOAS PERSPECTIVAS NO QUE TANGE AO ACESSO AO FINANCIAMENTO.

empresarial do Estado, em resposta às preocupações de acesso ao financiamento e emprego por parte dos jovens, com o objectivo de fomentar as pequenas e médias empresas e de gerar auto-emprego, sendo capazes de enquadrar e apoiar a iniciativa empregadora.
No que diz respeito ao sector privado, apenas o Banco Comercial e de Investimento (BCI) e o Moza Banco possuem produtos especializados para as PME. Trata-se da Linha de Crédito BCI Negócios PME e uma de 2.5 milhões de dólares que resulta de uma parceria entre o Moza Banco e o African Guarantee Fund, que visa a prestação de assistência técnica no sentido de apoiar a capacidade de financiamento deste grupo de empresas.

Protecção de pequenos investimentos

Os pequenos investimentos (caso das PME) precisam de protecção para aumentarem o capital e garantir o crescimento, a inovação, a diversificação e a competitividade, de acordo com o Doing Business 2015.
Moçambique tem uma pontuação de 5,2 no índice da protecção de pequenos investidores, o que coloca o país na rota dos que melhor protegem os investimentos minoritários.
No índice exclusivo para a proteção de pequenos investimentos a Pérola do Índico destaca-se na posição 94, bem no meio da tabela das 189 economias avaliadas.

Índice da força da legislação em algumas economias da (escala de 0-12)

Maurícias – 6
Tanzania – 5
África do Sul – 5
Botswana – 5
Moçambique – 1
Angola – 1

NB: O *ranking* mais alto indica que as leis de garantias e falências são as melhores para facilitar o acesso ao crédito.
Fonte: Doing Business 2015

Índice da disponibilidade de informação sobre acesso ao crédito (escala de 0-8)

África do Sul – 7
Maurícias – 7
Botswana – 6
Moçambique – 5
Tanzania – 0
Angola – 0

NB: O índice mais elevado indica a disponibilidade de mais informação sobre crédito a partir de um registo ou gabinete especializado para o efeito. Se nenhum destes mecanismos funciona ou cobre menos de 5% da população adulta, o índice é zero.
Fonte: Doing Business 2015

FINAGRO PROMOVE CULTURAS DE RENDIMENTO E CADEIAS DE VALOR ALIMENTARES

O objectivo do FinAgro é aumentar a competitividade no sector privado, em determinadas culturas de rendimento e cadeias de valor alimentares. O programa é financiado pela Agência dos Estados Unidos para o Desenvolvimento Internacional e pelo Governo de Moçambique, e concede subvenções a pequenas e médias empresas (PME), bem como a associações de agricultores e cooperativas que trabalham na agricultura, no agro-processamento, na comercialização e em actividades de exportação.
As subvenções atribuídas no âmbito deste programa têm como objectivo a aquisição de equipamento, activos fixos e/ou assistência técnica. As subvenções serão atribuídas em género e não em valores monetário.
O projecto abrange a Província de Tete (Angónia, Cahora Bassa, Changara, Chifunde, Chiuta, Magoe, Maravia, Macanga, Moatize, Mutarara, Tsangano, Zumbo e cidade de Tete) e a primeira janela terá a duração de 6 meses a partir de Setembro de 2014, que corresponde à 1ª fase em que o candidato submete a sua proposta.

MESE **APOSTA NO APOIO** À COMPETITIVIDADE

O MESE (Mecanismo de Subsídios Empresariais) é uma componente do Projecto de Apoio à Competitividade e Desenvolvimento do Sector Privado (PACDE), Programa financiado pelo Banco Mundial e implementado pelo Ministério da Indústria e Comércio. O principal objectivo do PACDE é o de facilitar o aumento do crescimento e da competitividade no sector privado moçambicano. O MESE é gerido de acordo com os termos detalhados no Manual de Operações do MESE, parte integrante do presente Termo de Compromisso.
O objectivo específico do MESE é o de fortalecer a capacidade humana e institucional das empresas privadas e das suas organizações representativas do sector privado. Através da provisão da assistência técnica e financeira, o MESE tem como finalidade aumentar a competitividade internacional das empresas privadas e capacitar as associações comerciais, as ordens profissionais, e as câmaras de comércio e indústria para melhor servirem os seus membros.

PRÓ-JOVEM - O PROGRAMA EM **PROL DO EMPREENDEDORISMO** JUVENIL

O Pró-Jovem é um programa do Governo que resulta da parceria entre o Instituto de Gestão das Participações do Estado (IGEPE), Instituto para Promoção das Pequenas e Médias Empresas (IPEME), o Conselho Nacional da Juventude (CNJ) e o sector empresarial do Estado, em resposta às preocupações de acesso ao financiamento e emprego por parte dos jovens.
O Fomento de pequenas e médias empresas e do auto-emprego, capazes de enquadrar e apoiar a iniciativa empreendedora, são os objectivos perseguidos pelo Pró-Jovem, que possui uma abrangência nacional. No fundo, a sua missão passa por prestar serviços de concessão de créditos aos jovens moçambicanos;
Constituem objecto de financiamento pelo programa os projectos ou iniciativas empresariais micro e pequenas (individuais ou colectivas). As áreas a serem financiadas incluem a geração de emprego, a melhoria do ambiente de negócios e a protecção social.
Após cumpridas as condições de acesso e de elegibilidade, os projectos podem ser financiados até 50 mil meticais aos jovens e até 100 mil meticais às associações juvenis e empresas jovens.

QUAL O FUTURO DA INDÚSTRIA MOÇAMBICANA?

COMENTÁRIO DA USAID/SPEED DISPONÍVEL NO WEBSITE: HTTP://WWW.SPEED-PROGRAM.COM/BLOGS/QUAL-O-FUTURO-DA-INDUSTRIA-MOCAMBICANA

O sector industrial em Moçambique é ainda pequeno e de baixa tecnologia, excluindo obviamente a indústria de extracção e alguns megaprojectos. A contribuição por parte da indústria, agricultura e serviços em termos de PIB não mudou significativamente nos últimos dez a doze anos, nem houve, tão pouco, um aumento significativo na percentagem de postos de trabalho criados com o sector da indústria.
De forma a contrariar esta tendência já verificada, a Estratégia Nacional de Desenvolvimento (ENDE) colocou este sector no centro dos planos de desenvolvimento futuro de Moçambique. A indústria transformadora é importante pelas suas potenciais contribuições para a mudança estrutural da economia, pela diversificação, pela geração de empregos, atração de investimento estrangeiro, transferência de tecnologia e aumento da produtividade.

Previsão possível face ao cenário de "doença holandesa"

Observando o que se passou noutros países, constata-se que os *booms* de recursos naturais têm como consequência o excessivo aumento da procura de moeda local, empurrando os preços de bens e serviços para valores superiores aos habituais. Como consequência verifica-se uma valorização da moeda e um aumento dos preços relativos ao trabalho, imobiliário, construção civil, transportes e logística, tornando-os mais caros. Por sua vez, esta alteração de preços afecta negativamente a produção. Este efeito é conhecido por "doença holandesa" e pode resultar numa virtual eliminação do sector industrial.
Um estudo recente encomendado pela CTA e SPEED incide sobre o estado actual da indústria em Moçambique e visa prever o que pode acontecer num cenário de "doença holandesa". O relatório observa que as empresas deste sector enfrentam uma série de obstáculos na sua tentativa de fazer negócios em Moçambique. São poucas as que podem e tentam exportar. Deparam-se com incertezas quanto à disponibilidade e qualidade da energia eléctrica, taxas de licenciamento, custos de transporte, procedimentos de importação e exportação, um salário mínimo desenquadrado com a produtividade e outras questões relacionadas com o ambiente de negócios, que acabam afectando todo o sector da indústria. Se hoje em dia este sector já não é competitivo, imagine-se a redução que sofreria num cenário de "doença holandesa".

Comportamento expectável das empresas

É verdade que algumas empresas operam em segmentos de mercado que lhes proporcionam alguma resistência à "doença holandesa". Por exemplo, as empresas de capital intensivo que compram a maior parte das matérias primas no mercado internacional e produzem bens de consumo para o mercado interno, podem conseguir reduzir os seus custos, o que lhes permite manter ou aumentar as suas quotas de mercado, mesmo face a importações mais baratas.
No entanto, esta não é a perspectiva para a maioria das empresas. Para empresas que produzem produtos poucos diferenciados para o mercado interno, as importações mais baratas certamente iriam "exterminá-las". Algumas dessas empresas, actualmente, reforçam a sua competitividade ao oferecer aos consumidores

serviços de valor acrescentado e isso pode ajudá-las a competir a curto e médio prazo.

Para as empresas que produzem bens pouco diferenciados e facilmente substituíveis, que exportam produtos processados com base em matérias primas importadas, ou que exportam produtos bastante padronizados para o exterior, a perspectiva de um *boom* de recursos naturais traduzir-se-ía num péssimo cenário. Os produtos substitutos importados facilmente exterminarão os bens produzidos localmente.

As empresas que baseiam a sua produção no trabalho intensivo ou na produção de produtos de valor acrescentado e bens padronizados, verão os seus produtos ficarem mais caros quando comparados com dólares norte-americanos, em virtude da subida do metical. Essas empresas já estão sob pressão. São raros os exemplos de indústria de trabalho intensivo e orientada para a exportação em Moçambique.

Em resumo, a "doença holandesa" tornará as coisas ainda mais difíceis para a maioria das empresas no sector industrial em Moçambique.

Essa possibilidade vai, muito provavelmente, frustrar os objectivos da política de industralização do Governo. Deve-se por isso começar, desde já, a fazer uma cuidadosa gestão macroeconómica e procurar fazer investimentos estratégicos para melhorar a produtividade e o ambiente de negócios. Caso contrário, Moçambique pode acabar por ficar apenas com algumas empresas industriais no sector não-extractivo, em vez de concretizar o plano expresso na ENDE para uma completa industrialização.

As empresas de capital intensivo, que criam poucos postos de trabalho e que importam matéria prima do estrangeiro, são as que têm perspectivas mais favoráveis num cenário de possível "doença holandesa".

O tipo de empresa mais importante num processo de industrialização, é aquela que se baseia em trabalho intensivo, adquire matérias primas localmente e que exporta uma boa parte dos seus produtos. No entanto, este é o tipo de empresas que actualmente enfrentam dificuldades significativas e que estão mais propensas a sofrer um cenário de "doença holandesa".

Como aumentar as possibilidades de sucesso na indústria

De forma a aumentar as possibilidades de sucesso do sector industrial moçambicano, assim como do seu plano de industrialização, é importante atenuar o impacto da "doença holandesa" e melhorar o ambiente de negócios em geral, prestando atenção à competitividade do salário mínimo, aos estrangulamentos e ineficiências de infraestruturas, e ainda, fazer investimentos estratégicos para melhorar a produtividade em sectores tradicionais da economia.

Se essas medidas não forem tomadas antecipadamente, e sob um cenário de "doença holandesa", as consequências a longo prazo para a transformação estrutural da economia serão, extremamente pessimistas. Os benefícios a longo prazo do processo de industrialização e, portanto, a transformação estrutural, só podem ser realizados se, quem detem o poder para tomar decisões, gastar de forma sábia os lucros obtidos com os recursos naturais nos próximos anos, afim de estimular a economia para que funcione de forma mais eficiente e produtiva para as gerações vindouras.

A COMPETITIVIDADE DAS PME NO QUADRO DA SADC

ELEUTÉRIO MABJAIA, DIRECTOR DE SERVIÇO DO IPEME

O interesse em perceber a dimensão endógena e exógena que pode influenciar as Pequenas e Médias Empresas (PME) nacionais ou moçambicanas, não está no facto de actualmente elas serem um chavão corrente, mas seguramente por serem aquelas que são objectivamente responsáveis pela geração de renda, geração de emprego, diversificação, estímulo à inovação e à criatividade, mobilização de recursos sociais e económicos, e serem cruciais para a competitividade do país.

E a questão é mesmo perceber, o que implica a competitividade da PME moçambicana, se considerarmos que somos um país inserido e localizado na região austral de África e membro activo e subscritor de muitos dos Protocolos da SADC (Southern Africa Development Community).

É a competitividade que determina a colocação dos bens e serviços nos mercados interno e externo nos negócios desenvolvidos pelas PME.

O alcance da competitividade empresarial das PME nacionais requer maior racionalização de recursos disponíveis de tal modo que a utilização dos factores de produção resulte em ganhos adicionais para a empresa e em preços relativos mais baixos comparativamente às competidoras no mercado regional.

Mas será que as PME nacionais e moçambicanas compreendem a sua competitividade, será que sabem se são competitivas na SADC e se podem ser competitivas?

Os factores ou elementos da competitividade apontam para necessidade da PME:

- Ser formal e estar estruturada.
- Possuir organização contabilística/processo adequados de gestão.
- Buscar e dominar a informação.
- Capacitar regularmente a sua mão-de-obra e especializar a sua actividade.
- Ter uma estrutura de negócio independente do seu proprietário.
- Ter e implementar planos de reinvestimentos.

- Identificar e estabelecer parcerias/evitar a ausência de espírito de cooperação empresarial.
- Buscar inovar ou empreender para superar a concorrência/iniciativa de promover melhorias.
- Encarar os desafios como oportunidade (visão estratégica).
- Evoluir e continuamente implementar gestão qualitativa.
- Saber explorar competitivamente especificidades da sua estrutura empresarial/desenvolvimento estrutural.
- Controlar e minimizar perdas na estrutura de custos.
- Proceder à aquisição e uso de tecnologias.
- Criar, manter actuar o perfil e lista de clientes, concorrentes e do mercado.

As PME nacionais e hoje cada vez mais, as PME moçambicanas, enfrentam estes desafios de competitividade.
O Mercado da SADC é composto por cerca de 250 milhões de habitantes e dominado por um gigante económico, que é a economia sul-africana, o que acentua a preocupação sobre a competitividade das PME nacional e moçambicana.
Moçambique tem vantagens comparativas em áreas como a agricultura, e agro-indústria, turismo, pescas e outras, produtos com qualidade inquestionável, o que coloca as PME numa posição favorável na medida em que pode servir de instrumento para parcerias estratégicas.
Entretanto, existem factores exógenos à competitividade que, se eliminados ou minimizados, podem fortalecer a capacidade competitiva das PME:

- Necessidade de adoptar um quadro de incentivos PME à exportação e produção nacional de produtos nacionais (aquisição bonificada de certificação de qualidade, outros) – programa de internacionalização PME;
- Necessidade de estabelecimento obrigatório de regime de compras públicas de produtos nacionais num mínimo percentual e destinar exclusivamente a contratação pública as PME em certas modalidades.
- Necessidade de estabelecimento de esquemas de incentivos através de subsídios à produção nacional (por exemplo, a operacionalização do Mecanismo de Subsídio Empresarial na fase II).
- Necessidade de se adoptar em sede de investimentos regimes de benefícios fiscais diferenciados quando se trate de pedidos solicitado por PME moçambicanas.
- A obrigatoriedade de transformação local mínima de alguns produtos nacionais por capital estrangeiro cuja cadeia obrigatoriamente deve envolver.
- Necessidade de ser obrigatória a coligação empresarial num percentual mínimo entre uma empresa estrangeira e uma PME moçambicana.
- Necessidade de esquemas de financiamento público e privado orientado para a competitividade das PME's.
- Necessidade de adopção de contratação e subcontratação obrigatória mínima a uma PME quando se trate de grande empresa.

As acções de promoção e assistência as PME's que o Instituto para a Promoção das Micro, Pequenas e Médias Empresas (IPEME), pode e deve continuar a desempenhar, deve estar orientado também para:

- PME do sector de exportação
- Identificação de PME com potencial de exportação.
- Desenvolvimento e estrutura empresarial.
- Disponibilizar e operacionalizar plataformas e serviços de apoio ao desenvolvimento de negócios e investimento que promovem e facilitam o empreendedorismo, inovação, criatividade bem como o fortalecimento de capacidades competitivas das PME nacionais que já operam no mercado.
- Facilitação na certificação de qualidade.
- Operacionalização do processo do estabelecimento de ligações com as compras públicas e com as grandes empresas.
- No âmbito de programas PME, desenvolvimento de cadeias de valor de produtos com vantagens comparativas a nível local.

A actuação do IPEME em prol do desenvolvimento da competitividade das PME é feita visando remover os constrangimentos à competitividade empresarial tanto endógenos como os exógenos a actuação das empresas.
Apesar da provável entrada em vigor do regime de mercado aduaneiro e comum a nível da SADC, as PME nacionais e moçambicanas têm fortes possibilidades de concorrer competitivamente no âmbito da SADC.

100 **MELHORES** PME MOÇAMBIQUE

3ª EDIÇÃO

Esta ambição demonstrada pelas Pequenas e Médias Empresas (PME) já exige, e com urgência, alguma celeridade na melhoria do ambiente de negócios. Mas a velocidade ideal é a demonstrada pelos organizadores do concurso, cuja grande ambição é impulsionar o tecido empresarial ao alcance da qualidade de excelência. Assim, o Ministério da Indústria e Comércio, o IPEME, o grupo Soico; o BCI; a Organização Holandesa de Desenvolvimento (SNV); a Primavera e a OCAM (Ordem dos Contabilistas e Auditores de Moçambique) orgulham-se pelo recorde alcançado de 343 PME inscritas na edição 2014. É uma participação recorde, visto que na edição anterior foram 202 as empresas concorrentes. Na primeira edição, em 2012, apenas 120 empresas se inscreveram na iniciativa.

Apesar dos referidos avanços não se nota nenhum ambiente de celebrações. Certamente a ambição vai muito mais do que o alcance de meros números. Aliás, estes números conseguidos são apenas simples indicadores relativos ao rumo que se trilha em direcção a uma conquista ainda mais gigantesca: Obter PME geradoras de valor tanto para a economia como para a sociedade.

Como é que se manifesta o referido valor para a sociedade? Simples: A redistribuição de renda através da geração de postos de trabalho é um activo gradualmente ganho. Aliás, a proximidade entre os organizadores e as próprias PME comprovou, mais uma vez, que estas são as maiores empregadoras. Com efeito, as PME geraram mais de 240 mil postos de trabalho em 2014, contra apenas 60 mil empregos promovidos pelas grandes empresas.

O lema da terceira edição do concurso, "Ligações empresariais" assenta num dos principais objectivos da iniciativa. Segundo Dailton Fonseca, da comissão executiva do evento, as ligações empresariais constituem o caminho certo para a inclusão, inovação e excelência. Parece que a ideia foi acolhida com determinação pelo empresariado a julgar pelo conceito de negócio que caracteriza algumas das PME participantes do concurso.

100 **MELHORES** PME

"Mas a velocidade ideal é a demonstrada pelos organizadores do concurso, cuja grande ambição é impulsionar o tecido empresarial ao alcance da qualidade de excelência."

A COMPETITIVIDADE **QUE GERA VALOR**

O prémio 100 melhores PME Moçambique, na sua 3ª edição, demonstrou o quanto o tecido empresarial nacional está ávido pela inovação e inclusão.

A VISÃO COMUM DO **BCI E O PROGRAMA** 100 MELHORES PME

O BCI tem vindo a renovar, anualmente, o compromisso com o programa 100 melhores PME. Para o efeito, conta muito o conceito em comum entre as duas entidades: A visão de que o distrito é um potencial mercado, a ser alavancado para se colher, posteriormente, os negócios resultantes. Por essa razão a instituição bancária voltou a ser o alto-patrocinador do programa com total exclusividade. A estratégia do BCI passa por reforçar o seu posicionamento como o Banco de todos os moçambicanos e em particular das PME. O BCI abraça o Projecto '100 Melhores PME' desde a primeira edição, em 2012.

LEVAS FLOR

Uma parceria lucrativa com a comunidade

O conceito de negócio ganha maior impacto quando envolve as comunidades locais na sua cadeia de valor. Assim, a empresa Levas Flor mereceu destaque no concurso '100 melhores PME', não só por envolver as populações de baixa renda na cadeia de valores mas também por desenvolver actividades que contribuem para a melhoria de vida das comunidades e dos trabalhadores.

A empresa possui 90% de capital sueco da *Västerås Diocese* e 10% de capital moçambicano, através da diocese Lebombo. A empresa possui uma concessão florestal numa área de 46.000 hectares e uma serração em Condur, localizada a 160 km da Beira. A Levas Flor é a única empresa em Moçambique acreditada pela Forest Stewardship Council e proporciona emprego, educação e cuidados de saúde a mais de 150 pessoas.

LAKE VIEW RESORT

A dinâmica que brotou em Chidenguele

O Lake View Resort, uma estância turística no distrito de Chidenguele, na província de Gaza, é a vencedora da principal categoria das 100 PME 2014. Trata-se do Prémio BCI-Melhor PME do Ano, equivalente a um valor monetário de um milhão de meticais.

O carácter arrojado da empresa, que vê desafios ao invés de dificuldades, permitiu trazer dinâmica a um dos distritos recônditos do País: Chienguele. O Lake View Resort possui 100 quartos e pode igualmente acolher conferências para cerca de 400 pessoas. A sua ligação à comunidade é feita através do investimento em infraestruturas de educação, cujos formandos são sempre os potenciais colaboradores do organismo.

DAR ÁGUA A QUEM NÃO A TEM

Com as atenções voltadas para o meio rural moçambicano, a Collins Sistemas de Água iniciou a sua actividade em 2010 para providenciar soluções de abastecimento e gestão de abastecimento de água, saneamento e drenagem. A Collins foi distinguida em 2014 como PME Inovação. Pedro Cardoso gere os destinos desta empresa e fala sobre como a mesma se posiociona no Mercado.

A Collins Sistemas de Água **iniciou desenvolve soluções de abastecimento e gestão de abastecimento de** água**, saneamento e drenagem. Como foi que surgiu a ideia de abrir um negócio nessa** área**?**
Tendo estado exposto à problemática existente no nosso país da insuficiente infraestrutura do abastecimento de água nas zonas rurais e dos serviços de gestão adequada, percebemos uma oportunidade de emprestar o nosso saber para a melhoria do serviço de água e para o aproveitamento das facilidades existentes, no sentido de contribuir de forma salutar para o desenvolvimento do serviço de abastecimento de água e redução dos custos de tratamento de água.
O saber existente em Moçambique na área da Hidráulica, na nossa forma de ver, é bastante implementado em serviços de Consultoria. Com a nossa iniciativa, pretendemos contribuir para a implementação ou execução física de soluções que complementam o trabalho já existente.

O binómio de baixo custo e zonas de difícil acesso parece ser o segredo do vosso negócio. Em que zonas intervêm e através de que parceiros ou projectos?
É de facto parte da nossa estratégia e isso requer o domínio das soluções que propomos. O nosso foco são as zonas rurais deste vasto Moçambique. Decidimos que queremos ser um parceiro destacado do Governo no sector das Águas. O nosso foco são os projectos lançados pela Direcção Nacional de Águas, a Administração de Infraestruturas de Água e Saneamento (AIAS), as Administrações Regionais de Águas (ARAS) e Organizações Não-Governamentais e implementados pelos diversos empreiteiros nacionais e estrangeiros, onde as nossas soluções são vistas como uma contribuição para uma fácil operação e manutenção.

Existem uma série de organizações não governamentais a operar na área **de** Água**, Higiene e Saneamento em Moçambique (casos da SNV, Water Aid e outras). De que modo a Collins se relaciona com a realidade das mesmas?**:
A COLLINS, Lda no sector das águas é um parceiro multifacetado. Temos estado em contacto com algumas das organizações mencionadas e o nosso interesse é o de estabelecer parcerias que

sejam produtivas e sirvam de contributo para os planos dessas mesmas organizações. Portanto, pensamos que a COLLINS pode complementar o prestigiado trabalho que essas ONG desenvolvem. A COLLINS, Lda actua no negócio da água, um negócio de um bem essencial à vida humana, por isso o seu envolvimento com Organizações que actuam na área da água é indiscutível. Veja que a água é essencial para a nutrição, saúde, saneamento e agricultura, por isso onde onde houver necessidade de soluções de água estamos certos que podemos apoiar.

A instalação de novas soluções de abastecimento de água **decorre muitas vezes da contratação de trabalhadores sazonais. Esse processo de contratação acaba por desenvolver competências locais e propiciar o desenvolvimento da manutenção das infraestruturas de** água**?**
Sem dúvida. A água é imprescindível para a vida humana. A COLLINS implementa soluções, providencia treinamento e acompanhamento nos casos em que este é necessário. Parte considerável dos recursos humanos, usados na gestão dos sistema é local. Isso obriga uma componente de treinamento forte e uma monitoria permanente das actividades desenvolvidas. Depois de algum tempo acaba-se criando alguma competência local que

continua a operar e a manter a infraestrutura de forma aceitável. A nossa curta experiência mostra que com treinamento devido e acompanhamento apropriado, consegue-se criar capacidade local que pode continuar a desempenhar as acções de operação e gestão das infraestrutras.

Que tipo de equipamentos a Collins produz?
A COLLINS é uma empresa nacional que oferece soluções de água limpa, faz gestão de sistemas, saneamento e tratamento de água de alta qualidade a preço acessível, rápida instalação e de fácil operação e manutenção. Em termos de equipamentos, fornecemos filtros de areia a pressão, filtros de carvão activado para o tratamento de água, doseadores de químicos diversos e geomembranas de impermeabilização de várias espessuras. Fazemos soldaduras de plásticos e impermeabilização de grandes áreas.

A Collins possui como principais objectivos a expansão para novas localidades e a diversificação para outros ramos de actividade. Por quê e de que modo tal irá acontecer?
A expansão é incontornável porque pensamos que existem ainda variadíssimos locais por melhorar o abastecimento de água. Queremos estar nesse processo porque essa é a nossa razão de ser: providenciar soluções para forneccimento de água. Todo o crescimento deve ser planificado e apropriado. Acompanhamos os planos do Governo para a expansão dos sistemas de abastecimento de água e participamos com o nosso saber e experiência. Pensamos que assim conseguiremos andar ao passo certo para o cumprimento desse objectivo.

SIMULAÇÃO EMPRESARIAL VIRTUAL EM 7 UNIVERSIDADES

SÉRGIO MABOMBO (TEXTO)

Mais de sete universidades moçambicanas já utilizam o SPEE (Sistema de Práticas empresárias e Empreendedorismo), impulsionados pela massificação das Tecnologias da Informação e Comunicação (TIC). O mecanismo é desenvolvido pela ITIS (Instituto de Tecnologia Inovação e Serviços), uma empresa moçambicana de consultoria e desenvolvimento de sistemas de informação e investigação de Engenharia de Softwares. Assim, através do SPEE, os estudantes da UEM (Chibuto); do instituto Superior Apolitécnica; ISCIM; USTM, entre outras universidades, já podem abrir e gerir empresas virtuais num mercado simulado.

A ITIS, formada por colaboradores de diversas áreas, surge em resposta à necessidade de conciliar a actual dinâmica do mercado com o sistema de ensino em vigor. Apesar do desafio gigantesco, a ITIS já celebra alguns ganhos: «*O maior trunfo foi ter concebido um sistema flexível e próximo da realidade económica empresarial de Moçambique*», segundo descreve Gércia Sequeira, da ITIS.

O SPEE acompanha igualmente as inevitáveis mudanças no ambiente empresarial, principalmente os relacionados com a alteração da legislação fiscal, a actualização do plano de contas, entre outras.

ITIS É **VENCEDORA DO PRÉMIO** INOVAÇÃO

O Instituto de Tecnologias, Inovação e Serviços (ITIS) é a vencedora do Prémio PME Inovação da iniciativa "200 Melhores PME", na edição de 2014.
O prémio permitiu que a empresa encaixasse cerca de 280 mil meticais. Para a referida distinção contribuiu bastante o facto de a ITIS ser um organismo orientado para a inovação. Com efeito, a empresa aposta na criação de Tecnologias de Informação e Comunicação (TIC) e tem contribuído para que mais pessoas sejam abrangidas pelas soluções tecnológicas.
No mesmo concurso foi igualmente distinguido o Lake View Resort na principal categoria do concurso, o Prémio BCI-Melhor PME do Ano. A empresa arrecadou pelo prémio, um valor monetário de um milhão de meticais.
Para a categoria de PME Inclusiva, equivalente a um prémio monetário de 300 mil meticais, foi para os cofres da empresa Levas Flor, sediada em Cheringoma. O conceito empresarial da Levas Flor baseado no envolvimento das populações de baixa renda contribuiu significativamente para a distinção.

OCAM PEDE **CONTABILIDADE ORGANIZADA** ÀS PME

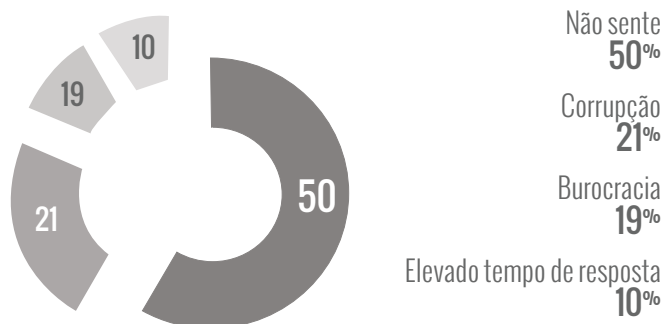
A maioria das PME moçambicanas ainda não assume a contabilidade como instrumento de Gestão, segundo Mário Sitoe, bastonário da Ordem dos Contabilistas de Moçambique (OCAM). O facto é visto como um dos maiores desafios para as PME, uma vez que a informação contabilística é o principal instrumento que permite a tomada de decisões acertadas no mercado.
A fraca orientação das PME para a contabilidade foi verificada durante o concurso 100 melhores PME 2014 bem como nas anteriores edições. A iniciativa permitiu detectar cerca de 85% das PME participantes que não apresentavam indicadores-chave de avaliação, baseados sobretudo em critérios objectivamente selecionados. Perante o desafio, a OCAM, entidade responsável pela selecção dos vencedores, foi forçada a recorrer a outros mecanismos de avaliação.
Para a edição 2015, das 100 Melhores PME, Sitoe recomenda que as PME procurem sempre documentar os processos de gestão. Estes compreendem todos os documentos contabilísticos, fiscais, estratégias de gestão entre outros. O líder da OCAM sugere igualmente que as três anteriores edições possam ser vistos como um ponto de partida, visando preparar melhor os elementos indicadores para a avaliação.

CONSTRANGIMENTOS **VS.** OPORTUNIDADES

As PME analisadas, no âmbito do Estudo realizado pelo IPEME e o programa Speed da USAID, reconhecem a importância global do contexto Macroeconómico na sua actividade, identificando um conjunto de constrangimentos e eventuais oportunidades de melhoria.

AMBIENTE POLÍTICO E LEGAL

A influência da política e do desempenho do Estado nas actividades da empresa, bem como as disposições legais, são aspectos que criam de algum modo um impacto negativo nas iniciativas das empresas de um modo geral.
A instabilidade política sentida no último ano - conflitos político-militares e conflitos resultantes da campanha eleitoral -, tiveram impactos negativos em 50% das empresas entrevistadas, nomeadamente na redução no volume de negócios, destruição de carga transportada, retracção de investidores e distribuição limitada de produtos devido à redução dos transportadores dispostos a fazer o percurso norte-sul e vice-versa.
A ideia que sobressai é que o desempenho do Estado tem um impacto significativo nas actividades das empresas, por um lado, com consequências negativas ao nível dos processos – a morosidade e complexidade dos processos condicionam o fluxo e rapidez de resolução de constrangimentos – e por outro, ao nível dos custos em resultado dos elevados gastos adicionais não esperados.
Metade das empresas entrevistadas pelo Estudo “PME em Moçambique – Oportunidades e Desafios” afirma sentir aspectos negativos na interacção com o Estado. O principal aspecto apontado é a corrupção, seguido pela burocracia e, por último, o elevado tempo de resposta.
Uma parte das empresas (31%) afirma existirem disposições legais que causam constrangimentos à actividade, tendo sido a legislação laboral, a carga tributária e a tributação do IVA as mais mencionadas.
As empresas ou organizações sentem que a legislação laboral concede uma protecção exagerada ao trabalhador, que é aproveitada por estes para levar a cabo acções e tomar atitudes que prejudicam o resultado da empresa no fim do período. Por outro lado, os empresários afirmam que esta legislação dificulta a contratação sazonal, um factor crítico para certas empresas. Ao que tudo indica, a dificuldade de contratação sazonal traduz-se em custos com o pessoal muito elevados, que por sua vez, acabam por aumentar a proporção dos custos no volume de negócios.
Em relação à carga tributária, as empresas consideram que os impostos são elevados e não são adequados às jovens empresas e empresas em crescimento. Adicionalmente, o diferencial entre o ISPC (3% do volume de negócios, se este for igual ou inferior a 2.5 milhões de meticais) e o IRPC (34% do volume de negócios, se este for superior a 2.5 milhões de meticais) preocupa os empresários. Gestores que pretendem crescer e aumentar o volume dos seus negócios mas que, ao mesmo tempo, temem que o imposto a aplicar possa agir como uma barreira ao crescimento. Como sugestão fica a ideia de se criar – em alternativa – um imposto intermédio

ASPECTOS NEGATIVOS DA INTERACÇÃO COM O ESTADO

como forma de potenciar o crescimento das empresas. De destacar que a tributação do IVA constitui em si um constrangimento pois as empresas dependem do recebimento de pagamentos dos clientes para poder efectuar o pagamento do IVA. Em muitos casos, este recebimento é alvo de atrasos e as empresas têm dificuldades em efectuar o pagamento do IVA dentro do prazo estipulado por lei, incorrendo assim a juros sobre o imposto.

AMBIENTE ECONÓMICO E DE NEGÓCIOS

O Estudo do IPEME/USAID chega à conclusão de que as condições de acesso ao comércio externo e ao fornecimento de serviços públicos essenciais têm um elevado impacto no nível do desempenho das empresas. Mais de 50% das empresas entrevistadas classificou o nível de concorrência no mercado onde operam como sendo de moderado a muito forte.
Por existir um número elevado de concorrentes a operar no mesmo espaço, as empresas acabam por se esforçar no sentido de criar factores de diferenciação, sobretudo através da qualidade dos produtos ou serviços oferecidos, pela diversificação da oferta e qualidade de atendimento ao cliente.
Ao mesmo tempo, 39% das empresas da amostra desenvolve negócios com o exterior (importa, exporta ou importa e exporta) e nesta actividade sente que a burocracia, a corrupção, as taxas alfandegárias e as exigências para a exportação constituem barreiras ao comércio externo.
De acordo com os responsáveis das empresas entrevistadas no âmbito do Estudo do IPEME, a dificuldade é sentida assim que surge a necessidade de importar ou exportar. Os processos não são claros e é necessário contratar pessoal com experiência no ramo (como despachantes) para conduzir o processo. Mesmo assim, surgem imprevistos resultantes da complicação desnecessária do processo, por parte dos agentes alfandegários, sobretudo com o objectivo de extorquir montantes monetários às empresas.
Outra preocupação surge em torno do sistema de gestão implementado nas alfândegas no país, que não apresenta um nível de funcionamento constante e, por vezes, impossibilita o processamento de mercadoria para importação e exportação.
Por outro lado, o número de documentos necessários para importar e exportar (9 e 7 respectivamente, contra 4 na OECD), os dias necessários (25 e 21 contra 9.6 e 10.1 da OECD, respectivamente) e o custo por contentor (48.000 meticais e 31.000 meticais) dificultam este processo (*Doing Business Report*, 2015).
Estes factores traduzem-se na redução do volume de negócios, no aumento de custos, na danificação da reputação da empresa perante clientes (devido a atrasos no envio ou no processo de desalfandegar a mercadoria) e no impedimento à internacionalização das empresas nacionais.

> "39% das empresas da amostra tem negócios com o exterior e sente que a burocracia, a morosidade dos processos e as elevadas taxas alfandegárias constituem as principais dificuldades no comércio com o Exterior"

AMBIENTE SÓCIO-CULTURAL

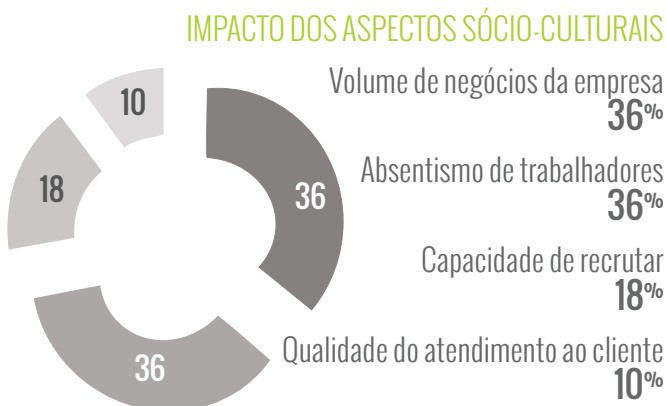
O meio sócio-cultural local das empresas provoca impacto em grande medida o desempenho das mesmas, afectando o modo de funcionamento de mais de metade das empresas na amostra. O nível de habilitações da mão-de-obra, os costumes locais, os diferentes hábitos de trabalho (ou a falta de hábitos de trabalho), o estilo de comunicação e a língua são os aspectos socioculturais mais sentidos pelas empresas. Os aspectos sócio-culturais mencionados têm impactos directos no volume de negócios da empresa (em 36% das empresas), no absentismo de trabalhadores (em 36% das empresas), na capacidade de recrutar (em 18% das empresas) e na qualidade do atendimento ao cliente (em 10% das empresas).
Por outro lado, o volume de negócios é afectado positiva e negativamente pelos aspectos socioculturais. Em primeiro lugar, a barreira linguística e de comunicação dificulta a comunicação eficiente com os clientes locais - seja na identificação de necessidades e preferências ou em campanhas publicitárias - e na comunicação interna na empresa.

A cultura e os hábitos influenciam a captação de clientes, especialmente nas áreas da educação - em que a população não reconhece a sua importância, e na de micro-finanças e seguros, onde a população desconhece e desvaloriza estes serviços.
Outro factor evidenciado foi a elevada dependência na tomada de decisões por parte da população do sexo feminino. Empresas cujo público-alvo são as mulheres deparam-se com constrangimentos resultantes da necessidade de aprovação dos maridos das clientes para que estas possam procurar serviços da empresa.
A falta de hábitos de trabalho afecta a assiduidade dos trabalhadores. Diversas empresas afirmam que as faltas de trabalhadores são frequentes, por vezes durante dias consecutivos, e há atrasos significativos na hora de entrada. De igual modo, é notado o fraco sentido de responsabilidade dos trabalhadores, pelo abandono dos postos de trabalho sem aviso prévio e sem retorno do equipamento de trabalho fornecido pela empresa.

DIFICULDADES NO RECRUTAMENTO DE PESSOAL

Algumas empresas sentem muitas dificuldades no recrutamento de pessoal devido ao nível de habilitações da mão-de-obra local. Estas dificuldades resultam da fraca qualificação média ou técnica da população. Nas zonas mais rurais esta situação agrava-se pelo facto das pessoas não saberem ler e escrever. Para colmatar este problema, as empresas tendem a optar pela contratação de pessoal, preferencialmente recém-formado (ensino médio/técnico) e capacitá-los internamente - embora os custos associados a esta prática sejam muito elevados.
Ainda no que diz respeito aos recursos humanos, e devido aos diferentes estilos de comunicação dos trabalhadores, as empresas sentem alguma dificuldade em manter um nível de atendimento ao cliente constante. Assim, estas têm necessidade de desenvolver formações específicas para colmatar essa lacuna.

IMPACTO DOS ASPECTOS SÓCIO-CULTURAIS

Aspecto	%
Volume de negócios da empresa	36%
Absentismo de trabalhadores	36%
Capacidade de recrutar	18%
Qualidade do atendimento ao cliente	10%

AMBIENTE TECNOLÓGICO

Embora as PME considerem que se encontra, com relativa facilidade, sistemas informáticos de apoio à gestão no mercado local, 31% ainda não adopta nenhum sistema deste tipo. Ainda assim, evidenciou-se que 35% das empresas já usam e 15% revela interesse em vir a adoptar um no futuro.
Das empresas entrevistadas, 23% requer grandes investimentos em tecnologia, sendo a maior parte desses investimentos em equipamentos de produção ou informático – tendencialmente no sector da agricultura, construção, indústria ou empresas que comercializam estes equipamentos. A principal lacuna sentida é a dificuldade em comprar este tipo de equipamentos no mercado local, classificando a facilidade de compra no mercado nacional como sendo médio a inexistente. Assim, estas têm a necessidade de importar este tipo de bens, o que representa custos adicionais elevados.

SUGESTÕES APRESENTADAS

Tendo em vista a melhoria deste entrave, as empresas sugeriram algumas iniciativas a serem tomadas, como por exemplo:

- Promoção de pontos de venda de equipamentos em zonas tipicamente agrícolas/industriais, de forma a evitar pausas na produção devido a viagens à capital do país sempre que seja necessária uma troca de peças;
- Isenções/benefícios para importação de tecnologias avançadas que permitem um desenvolvimento do país;
- Apoios ao investimento em equipamento de produção e em tecnologias de produção.

INFRAESTRUTURAS PÚBLICAS EM EXAME

ENERGIA ELÉCTRICA

No seio do ambiente económico e de negócios surgem igualmente as infraestruturas públicas ou os serviços públicos (energia eléctrica, abastecimento de água potável e segurança pública) bem como as infraestruturas de transporte (rodoviário, marítimo, ferroviário e aéreo).

A este nível, o serviço de energia eléctrica foi classificado como sendo mediano a muito fraco. A dificuldade é superior nas zonas rurais onde não há energia eléctrica. E, nesse caso, a empresa acarreta os custos completos de instalação de poste e de corrente, quando inicia a actividade. Perante tal dificuldade, as empresas defendem que o custo inicial deve ser absorvido pelo Estado, e não por uma empesa.

O serviço de energia eléctrica caracteriza-se pela oscilação de corrente frequente e por cortes de média duração (2 a 4 horas), sendo que nas zonas mais afectadas estas anomalias ocorrem com mais frequência.

Segundo os reportes, estes factores impactam directamente no volume de negócios, no nível de produção das empresas, no tempo de vida dos equipamentos e nos custos de manutenção e reparação de equipamentos danificados pelo serviço inconstante verificado.

ABASTECIMENTO DE ÁGUA POTÁVEL

Outro serviço público que teve baixa classificação por parte das empresas foi o abastecimento de água potável. Ainda há sérias dificuldades no acesso à água no país, especialmente na zona norte. Em algumas zonas é possível ter água a sair nas torneiras durante uma parte do dia (normalmente no período da manhã), noutras este serviço é ocasional e em algumas o serviço é inexistente.

As empresas acarretam custos elevados de implementação de soluções para o problema, como a instalação de tanques de água, bombas eléctricas e contratos de abastecimento de água de particulares. Em algumas empresas, as que têm limitações financeiras mais graves, a água comprada a particulares destina-se somente a necessidades específicas, o que se traduz numa deterioração das condições de higiene e limpeza das empresas.

SEGURANÇA PÚBLICA

Em geral, a segurança pública foi o serviço público que obteve melhor classificação. Muitas empresas classificaram este serviço como sendo “bom” e não identificaram factores negativos resultantes do mesmo.

Ainda assim, certas regiões do país são caracterizadas pelos níveis elevados de criminalidade. Nestes casos, as empresas têm custos acrescidos, devido à vandalização de estabelecimento e propriedade, roubos de mercadoria e necessidade de contratação de segurança privada para colmatar o problema.

INFRAESTRUTURAS **RODOVIÁRIAS**

Há um sentimento generalizado das empresas que as infraestruturas de transporte apresentam necessidades de melhoria, em especial, para o meio de transporte rodoviário. Mais de metade das empresas utiliza a via rodoviária como principal meio de transporte de mercadoria e produtos e, destas, 78% considera que as infraestruturas rodoviárias são fracas a medianas.
Não existe uma boa ligação, em termos de infraestruturas rodoviárias, entre o norte e o sul do país. As estradas existentes apre-

sentam condições desfavoráveis ao transporte de mercadoria, tais como estradas esburacadas, estreitas ou não alcatroadas. Um cenário que dificulta o acesso a algumas empresas, especialmente em épocas chuvosas, afectando ao mesmo tempo a assiduidade dos trabalhadores. Estas características traduzem-se em custos elevados de transporte, custos de manutenção de viaturas, maior tempo de transporte de mercadoria e danificação de mercadoria frágil.

INFRAESTRUTURAS **MARÍTIMAS**

A via marítima é a mais usada para o transporte de mercadoria para o estrangeiro. As empresas consideram que esta é a que apresenta melhores infraestruturas no país (67% das empresas classificou as infraestruturas marítimas como sendo "boas" a "muito boas"). Esta classificação resulta da existência de portos com condições satisfatórias, equipamento adequado e modo de funcionamento interno minimamente organizado.

INFRAESTRUTURAS **FERROVIÁRIAS E AÉREAS**

A via ferroviária é utilizada por apenas 12% das empresas entrevistadas. Os principais motivos alegados para a não utilização da mesma prendem-se com o nível de serviço limitado e pouco frequente, a ocupação total de vagões nacionais por parte de grandes empresas e o mau tratamento da carga. Já a via aérea não é utilizada por nenhuma das empresas das amostras por representar custos de transporte elevados.

Direcção da Assistência Financeira, Organização e Marketing

Departamento de Assistência Financeira

Serviços de Assistência PME

Nº	Linhas de Financiamentos	Capacitações	Beneficiários
01	FinAgro	144	29
02	Projovem	560	560
03	Mese	560	437
04	BCI PME	-	-

Peço informação em word

FINANCIAMENTO PME", UMA OBRA E UM GUIA

Trata-se de um livro escrito por Oldemiro Belchior com os olhos postos na problemática do financiamento das Pequenas e Médias Empresas moçambicanas. A obra será editada pela Texto Editores, no primeiro trimestre deste ano, e apoiada pelo Instituto para a Promoção das Pequenas e Médias Empresas (IPEME). Claire Zimba, director geral do IPEME, tece aqui o seu comentário sobre um instrumento de trabalho, que poderá nortear as decisões de muitos empresários no futuro.

Financiamento PME é um guia prático no acesso ao financiamento das Pequenas e Médias Empresas bem como uma ferramenta de gestão para o desenvolvimento da educação financeira. O livro em várias vertentes, nomeadamente, educacional, consultoria empresarial, formação profissional, pesquisa e investigação vem proporcionar um forte contributo aos gestores e empresários Moçambicanos para a melhoria das competências e assim promover o desenvolvimento do tecido empresarial

Educação Financeira

Consultoria Empresarial

Formação Profissional

Pesquisa & Investigação

"Em suma, o Dr. Oldemiro Belchior deve ser congratulado pela oportunidade da iniciativa de promover um livro com esta amplitude e pela relevância e aplicabilidade do manual que agora proporciona aos gestores Moçambicanos. É sem dúvida um contributo relevante para melhorar o profissionalismo dos empresários e dos quadros bancários e assim promover o desenvolvimento do tecido empresarial."

José Filipe Rafael
Director-Geral para África - Católica Lisbon School of Business and Economics - Universidade Católica Portuguesa

"O Dr. Oldemiro Belchior ao se propor a partilhar na forma de livro, a temática do Financiamento as PME, facilita e aguça algumas respostas às nossas inquietações e introduz-nos para uma dimensão de relevância na competividade desse segmento de empresas, cuja indiferença é quase impossível."

Claire Mateus Zimba
Director Geral do IPEME - Instituto para a Promoção das Pequenas e Médias Empresas

Patrocinador Oficial

Apoio Institucional

Oldemiro Belchior

FINANCIAMENTO PME

Um Guia Prático no Acesso ao Crédito para o Apoio às Empresas

Quase todo Empreendedor e/ou Pequena e Média Empresa (PME) tem no financiamento bancário ou não, público ou privado, uma solução para uma necessidade por certo, importante para a melhoria da sua competitividade. Esse mesmo empreendedor e/ou PME vezes sem conta, vê-se confrontado com questões de acesso ao financiamento (algumas vezes, o custo do dinheiro, outras vezes, os procedimentos exigidos, não raras vezes, a sua fraca estrutura empresarial ou, até mesmo, a ausência de alternativas aos esquemas normais) o que também o leva a concluir que obter financiamento "*não é para si! é procurar problemas! não o vai ajudar!não está preparado! Não tem certeza ou desconhece o produto adequado! etc.*"

Será que faz sentido falar em Moçambique de Financiamento para PME? Será que os bancos comerciais como um dos pilares do sistema financeiro moçambicano estão orientados para o financiamento as PME? Que papel as instituições públicas de apoio ao desenvolvimento empresarial, nas quais o Instituto para a Promoção das Pequenas e Médias Empresas (IPEME) é exponencial podem jogar na questão do acesso e disponibilização de financiamento as PME? Muitas questões, que a presente Obra, pode ajudar a compreender as possíveis respostas ou caminhos para respostas.

Não tenho dúvidas, de que financiar ou colocar soluções de financiamento dedicadas para PME, não é só uma opção de negócio para as instituições financeiras, ou mesmo uma intervenção de alcance limitado como o fazem alguns programas, mas é também seguramente um mecanismo necessário para o desenvolvimento do país, uma vez que as PME são vitais e estruturantes na economia pelas diferentes váriáveis de contribuição que a nível social e económico tem (emprego, renda, inovação/empreendedorismo) maior expressão. O Estado, seja através de medidas de políticas, seja através da disponilização ou promoção de produtos específicos para financiamento as PME, é incontornável.

O Dr. Oldemiro Belchior ao se propor a partilhar na forma de livro, a temática do Financiamento as PME, facilita e aguça algumas respostas às nossas inquietações e introduz-nos para uma dimensão de relevância na competitividade desse segmento de empresas, cuja indiferença é quase impossível.

O autor da Obra "Financiamento PME", discorre sobre uma temática em que ele mesmo na forma de repto se propôs, alcancando-se por isso na mesma, cariz académico, a vivência pessoal e profissional e um esforço de integração dos actores institucionais importantes no desenvolvimento empresarial na qual gravita a questão do financiamento.

Por todos predicados e motivos que seria difícil elencar e avançar, em nome dos funcionários do IPEME, considero a obra "Financiamento PME", oportuna, relevante, didática e instrumental na assistência e auto assistência as PME's.

Como o IPEME e os demais parceiros, convido o prezado(a) leitor, a acompanhar cada uma das partes sistematicamente estrututuras do livro, acreditando que sempre é um contributo que juntamente com o seu, seguramente poderão ajudar a PME na compreensão e uso eficaz do fenómemo financiamento.

Claire Mateus Zimba
Director Geral do IPEME
Instituto para a Promoção das Pequenas e Médias Empresas